

N° 1 in Sales Kunden gewinnen, Kunden binden, Ertrag steigern		Formate					
		Referat	Workshop	Schulung	Training	Coaching	
		4 – 4000 Teilnehmer ½ - 1 Stunde	4 – ca. 400 Teilnehmer ½ - 2 Tage	4 - 40 Teilnehmer ½ - 1 Tag	4 - 12 Teilnehmer ½ - 2 Tage	2 – 12 Stunden/Person	
Manfred Ritschard ist diplomierte Betriebsausbilder, diplomierte Tourismus-Experte, NLP-Trainer (IANLP); Dozent für Marketing und Verkaufsmanagement im tertiären Bildungsbereich. Trainer, Redner und Unternehmensberater aus Leidenschaft - der Experte für Service & Sales Excellence mit Herz und Verstand.	Lernziel-Taxonomie (Lernfokus)	wissen, verstehen, motivieren	analysieren, entwickeln, beurteilen	wissen, verstehen, anwenden	anwenden	anwenden, analysieren, entwickeln; motivieren	
	Inhalt	Edutainment	Erarbeitung von Standards	Einführung und Sensibilisierung	Üben von Techniken	Vertiefen und Verinnerlichen	
	Fokus	Haltung	Verhalten	Haltung	Verhalten	Haltung	
Bereiche	Zielgruppen	Kompetenzen	Themen	Module			
Verkauf	Verkaufsmitarbeiter und deren Vorgesetzte	Messeauftritt	Exhibition Selling Mehr Besucher ansprechen, mehr Leads!	Messe-Workshop	Messeschulung	Messtraining	Messecoaching
		Beziehungsaufbau	Trust Selling Mehr Vertrauen – mehr verkaufen!	Workshop „Kunden gewinnen“	Verkaufsschulung „Kunden gewinnen“	Verkaufstraining „Kunden gewinnen“	Verkaufscoaching „Kunden gewinnen“
		Telefonverkauf	Phone Selling Freundlicher mehr verkaufen am Telefon	Workshop: Sales Design für den Telefonverkauf	Telefonschulung: Inbound Calls	Telefontaining: Inbound Calls	Telefoncoaching: Inbound Calls
					Telefonschulung: Outbound Calls	Telefontaining: Outbound Calls	Telefoncoaching: Outbound Calls
		Bedarfsermittlung und Empfehlungen	Consultative Selling Mit NLP in den Kunden hineinblicken	Workshop: Sales Design am P.O.S.	Verkaufsschulung: Consultative Selling	Verkaufstraining: Consultative Selling	Verkaufscoaching: Consultative Selling
		Angebotspräsentation	Erfolgreich pitchen Besser präsentieren und mehr Aufträge erhalten!	Präsentationsworkshop	Präsentationsschulung	Präsentationstraining	Präsentationscoaching
		Abschluss & Preisverhandlung	Erfolgreich verhandeln Mehr erfolgreiche Abschlüsse!	Workshop: Erfolgreich verhandeln und den Abschluss schaffen	Verhandlungsschulung	Verhandlungstraining	Verhandlungscoaching
Vertrauensaufbau im Verkauf/Vertrieb (USP!)	Trust & Value Selling Vertrauen aufbauen und Mehrwert verkaufen.	Workshop: Wie geht Trust & Value Selling bei uns?	Trust & Value Selling Schulung: So geht es!	Trust & Value Selling Training: So wenden wir es an!	Trust & Value Selling Coaching: So mache ich es!		
Teamkommunikation	Ganze Belegschaft	Feedback und Engagement im Team	Dream Teams führen sich selbst Laterale Führung & Co.	Team-Workshop: Wie werden wir zum Dream Team?	Team-Schulung: So geht Kommunikation im Dream Team!	Team-Training: So sind wir ein Dream Team!	Coaching: So bin ich ein Dream Team Player!
Teamführung	Management	Führung im Verkauf Train-the-Trainer & Training-on-the-Job	Excellence in Sales - eine Führungsaufgabe	Workshop: Wie werden wir Nr. 1 in Sales?	Führungsschulung	Führungstraining	Führungscoaching