

N° 1 in Sales		Formate					
		Referat	Workshop	Schulung	Training	Coaching	
Kunden gewinnen, Kunden binden, Ertrag steigern		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.	<b>Lernziel-Taxonomie (Lernfokus)</b>	wissen, verstehen, motivieren	analysieren, entwickeln, beurteilen	wissen, verstehen, anwenden	anwenden	anwenden, analysieren, entwickeln; motivieren	
	<b>Inhalt</b>	Edutainment	Erarbeitung von Standards	Einführung und Sensibilisierung	Üben von Techniken	Vertiefen und Verinnerlichen	
	<b>Fokus</b>	Haltung	Verhalten	Haltung	Verhalten	Haltung	
Bereiche	Zielgruppen	Kompetenzen	Themen	Module			
Verkauf	Verkaufsmitarbeiter und deren Vorgesetzte	Messeauftritt	<b>Exhibition Selling</b> Mehr Besucher ansprechen, mehr Leads!	Messe-Workshop	Messeschulung	Messtraining	Messecoaching
		Beziehungsaufbau	<b>Trust Selling</b> Mehr Vertrauen – mehr verkaufen!	Workshop „Kunden gewinnen“	Verkaufsschulung „Kunden gewinnen“	Verkaufstraining „Kunden gewinnen“	Verkaufscoaching „Kunden gewinnen“
		Telefonverkauf	<b>Phone Selling</b> Freundlicher mehr verkaufen am Telefon	Workshop: Sales Design für den Telefonverkauf	Telefonerschulung: Inbound Calls	Telefontaining: Inbound Calls	Telefoncoaching: Inbound Calls
					Telefonerschulung: Outbound Calls	Telefontaining: Outbound Calls	Telefoncoaching: Outbound Calls
		Bedarfsermittlung und Empfehlungen	<b>Consultative Selling</b> Mit NLP in den Kunden hineinblicken	Workshop: Sales Design am P.O.S.	Verkaufsschulung: Consultative Selling	Verkaufstraining: Consultative Selling	Verkaufscoaching: Consultative Selling
		Angebotspräsentation	<b>Erfolgreich pitchen</b> Besser präsentieren und mehr Aufträge erhalten!	Präsentationsworkshop	Präsentationsschulung	Präsentationstraining	Präsentationscoaching
		Abschluss & Preisverhandlung	<b>Erfolgreich verhandeln</b> Mehr erfolgreiche Abschlüsse!	Workshop: Erfolgreich verhandeln und den Abschluss schaffen	Verhandlungsschulung	Verhandlungstraining	Verhandlungscoaching
<b>Vertrauensaufbau im Verkauf/Vertrieb (USP!)</b>	<b>Trust &amp; Value Selling</b> Vertrauen aufbauen und Mehrwert verkaufen.	Workshop: Wie geht Trust & Value Selling bei uns?	<b>Trust &amp; Value Selling</b> Schulung: So geht es!	<b>Trust &amp; Value Selling</b> Training: So wenden wir es an!	<b>Trust &amp; Value Selling</b> Coaching: So mache ich es!		
Teamkommunikation	Ganze Belegschaft	Feedback und Engagement im Team	<b>Dream Teams führen sich selbst</b> 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	<b>Excellence in Sales - eine Führungsaufgabe</b>	Workshop: Wie werden wir Nr. 1 in Sales?	Führungsschulung	Führungstraining	Führungcoaching