

Referent

Manfred Ritschard

„No 1 in Sales & Service - Sie entscheiden!“



Programm-Idee

Sie interessieren sich für Servicequalität und Verkaufspsychologie? Manfred Ritschard, Trainer, Speaker und Unternehmensberater aus Leidenschaft, ist der Experte für Service & Sales Excellence und begleitet Sie auf Ihrem Weg zur Nummer 1 in Sales & Service. In seinen interaktiven Vorträgen begeistert er mit einprägsamen Impulsen und Praxisbeispielen. Besonders mit seinem polarisierenden Thema „Pay for Service“ bzw. „Schluss mit Beratungsklaue und Gratisofferten“ macht er Mut, neue Wege im Vertrieb zu gehen: Er war es, der vor Jahren Beratungs- und Offertenpauschalen in der Schweizer Reisebranche eingeführt hat. Er begann als Public-Relation-Verantwortlicher bei einem schweizerischen Gewerbeverband. Später folgten führende Sales & Marketing-Funktionen in der Tourismusbranche sowie seine...

Paket-Nummer: 0508770

Region:		Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:		ab 10 Teilnehmer
Verfügbarkeit:		ganzjährig
Dauer:		1.5 Stunden
Mögliche Sprachen:		Deutsch, Englisch, Französisch

Referent

Manfred Ritschard

„No 1 in Sales & Service - Sie entscheiden!“

Beschreibung

Vorsprung durch Service Excellence im digitalen Zeitalter

Wie Sie mit Service-Standards und professioneller Freundlichkeit Ihre Kunden von der ersten Sekunde an begeistern
Wie Sie Ihre Kundenkommunikation mit menschlichen Tugenden gegenüber Robotern und Chatbots differenzieren und so auch in Zukunft für die Kunden relevant bleiben
Wie Sie mit dem richtigen Mix von menschlicher und künstlicher Intelligenz in Service und Verkauf unschlagbar werden

Mehr Vertrauen - mehr verkaufen (Trust Selling)

Wie Sie professionell Vertrauen aufbauen und Kunden gewinnen - am P.O.S., am Telefon, an Messen, im Showroom etc.
Wie Sie mit verkaufspsychologischen Fragen herausfinden, was der Kunde wirklich will
Wie Sie mit typorientierter Kommunikation den schnellen Weg in das Herz Ihres Kunden finden und zum Abschluss kommen

Value-Based Selling

Wie Sie adaptiv und wertbasiert Gesamtlösungen verkaufen und so den Mehrwert für Kunden erhöhen sowie Ihre eigene Wertschöpfung messbar steigern

Pay for Service! Schluss mit Beratungsklaue, Showrooming und Gratisofferten

Wie Sie Ihre Beratung und Dienstleistung verkaufen und Ihr Know-How nicht verschenken

Ihr Führungskompass für Sales & Service

Wie Sie Ihr Team auf Erfolg einstellen und zu mehr Servicequalität und Verkaufserfolg führen

Anbieter-Bewertungen

1 abgegebene Bewertungen	★★★★★	4.67 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:	★★★★☆	4.00 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:	★★★★☆	4.00 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen

Referent

Manfred Ritschard

„No 1 in Sales & Service - Sie entscheiden!“

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0508770

