



Martin Sutoris · Aachenerstr. 429 · 50933 Köln
Tel. 0221-964 383 66 · info@coaching-smart.de

Die Kunst des Vertriebs - wie Bildungsanbieter Ihre Abschlußrate erhöhen können

Der Bildungsmarkt wird trotz signifikanter Wachstumszahlen härter denn je umkämpft. Immer mehr Anbieter werben um immer anspruchsvollere Kunden. Bisher hat sich erst in sehr wenigen Bildungseinrichtungen ein **Abschluß orientiertes Vertriebsdenken** in der Beratung von potenziellen Kunden etabliert.

Wer seine Kundenansprache auf Information und Beratung beschränkt, der verliert ganz klar **Wachstumspotenzial** und Kunden! Schärfen Sie daher Ihren Sinn für eine gezielte und Ergebnis orientierte Kundenansprache - weil es sich lohnt!

Sie lernen in diesem Training, wie Sie Kunden nicht nur beraten und informieren, sondern wie Sie Kunden für sich und Ihre Angebote **begeistern und gewinnen** werden.



Inhalte

- psychologische Wirkfaktoren kennenlernen und Praxis orientiert einsetzen
- Verkaufsrhetorik gekonnt einsetzen
- sicheres Auftreten beim Kunden persönlich und telefonisch
- schnelles erkennen der Kundenbedürfnisse
- Nutzen und Argumente treffsicher kommunizieren
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Verhandlungen sicher führen
- Konflikte und Reklamationen sicher managen
- Schlagfertigkeitsstechniken erlernen



Martin Sutoris · Aachenerstr. 429 · 50933 Köln
Tel. 0221-964 383 66 · info@coaching-smart.de

Referent

Martin Sutoris, Dipl. Kulturwissenschaftler, integrativer Coach, Betriebswirt

- Coachings & Trainings: seit 2010 für verschiedene Universitäten und Ausbildungsinstitute; mit Unternehmen und Teams; Projektgruppen und Einzelpersonen
- Erfahrungen: seit 2005 in der Bildungsbranche; Selbständig als Kulturmanager mit der Agentur "Smart Kultur"; Leitung der Bildungseinrichtung für Bewegung und kulturelle Bildung "Pustblume-Zentrum"
- Studium: Psychologie, Musikwissenschaften, Kulturpolitik, Betriebswirtschaftslehre
- Ausbildungen: systemische Beratung, NLP (neuro-linguistisches Programmieren), lösungsfokussierendes Coaching, Mediation, Kommunikation, Rhetorik, Konfliktlösung

Jan-Peter Jansen, Leiter Marketing & kommunikation, Cologne Business School

"Herr Sutoris hat uns begeistert, überrascht und mitgenommen - in die Welt der Kommunikation für den Vertrieb. Unser Team hat auf einfache, anschauliche und sehr effektive Weise wertvolle Handlungskompetenzen erlernt und sofort umgesetzt. Profitieren werden davon sicherlich auch unsere Kunden. Vielen Dank nochmals!"



Mein Motto

"Jeder Mensch kann mehr, als er sich selber zutraut!"
Und Sie auch - darum bin ich Coach und Trainer!