

TEAM-COACHING?
Wozu soll das gut sein?

MT Metzger-Treuhand AG
fleischkompetenz.ch

TEAM-COACHING
Verkaufsförderndes Verhalten

fleischkompetenz.ch

Motivierte Mitarbeitende

Weiterbildung bedeutet Wertschätzung. Die Anliegen der Mitarbeitenden werden ernst genommen. Die höhere Arbeitszufriedenheit wirkt sich positiv aus.

Mehr Selbstvertrauen

Die richtige Körperhaltung, die Einstellung und die richtigen Argumente fördern den Absatz.

Bessere Beratung = Kundenbindung

Professioneller Verkauf führt zu grösserer Kundenzufriedenheit.

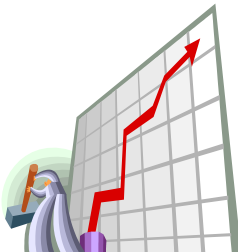
Kundenfrequenz und Kundenfranken

Wer besser beraten wird, kauft mehr!

Mehr Umsatz und mehr Marge

Kompetentere Beratung führt zu Mehrverkäufen. Engagierte Mitarbeitende verhelfen dem Fachgeschäft zu mehr Erfolg!

Bleiben Sie am Ball!
Betriebsinternes
TEAM-COACHING



Buchhaltung und Finanz-/Steuerberatung

Der Buchhaltungsservice mit der umfassenden Finanz- und Steuerberatung

Lohnabrechnungsservice

Zunehmend unverzichtbar

Fix-Flex

Die begleitende Betriebs- und Fachberatung mit dem Kalkulations- und Preislistenservice im Abonnement

Kundenumfrage

Erfahren Sie mehr über die Zufriedenheit Ihrer Kunden mit Ihren Produkten und Dienstleistungen

MT Metzger-Treuhand AG

www.fleischkompetenz.ch
info@metzgertru.ch



**Erfolgreicher
verkaufen**

**Bedienen ist einfach
Richtig Verkaufen
ist eine Kunst!**

MT Metzger-Treuhand AG
Dübendorf Tel. 044 824 31 31
Fax 044 824 31 30

Bern Tel. 031 332 34 23
Fax 031 331 68 11

Ecublens Tél. 021 729 74 52
Fax 021 729 44 10

www.fleischkompetenz.ch
info@metzgertru.ch



Beratungsziele

Sich selber besser kennenlernen

Eigene Grundeinstellung erkennen und überdenken. Kommunikation bewusst gestalten - positiv denken.

Hygiene im Verkauf begreifen

Richtiges Verhalten im Umgang mit Lebensmitteln verstehen.

Verkaufsorientiertes Arbeiten fördern

Die Kundinnen und Kunden sind unser wichtigstes Gut und kein Störfaktor. Die Kundschaft bringt den Lohn!

Professioneller bedienen

Vom Grüezi bis zum Adieu. Mehr verkaufen mit den richtigen Worten.

Probleme erkennen und lösen

In Problemsituationen im Umgang mit unserer Kundschaft das Richtige tun.

Erkenntnisse praktisch anwenden

Dem Praxistransfer wird grosses Gewicht beigemessen.

Inhalte

Verkauf Teil 1 (ca. 2.5 Stunden)

- **Bedienen ist einfach...**
 - Umfeld, Einkaufsverhalten
 - Qualitätsbegriff
 - Situation der Mitarbeitenden
 - Zielsetzung
 - Die Verkaufsperson
 - Erwartungen und Aufgaben
 - Selbstverständnis
 - Kommunikation
 - Erster Eindruck

Verkauf Teil 2 (ca. 3 Stunden)

- **Verkaufen eine Kunst!**
 - Professioneller telefonieren
 - Hygiene im Verkauf
 - Der Verkaufsablauf
 - Kundentypen
 - Bedienungsprobleme lösen

Betriebsspezifische Themen und Anliegen können jederzeit in das Team-Coaching integriert werden.

Kosten TEAM-COACHING

Pauschalpreis PRO TEIL CHF 1'500.00
Preis exkl. MwSt.

Maximal 16 Teilnehmende
Zuschlag pro weitere Person CHF 100.00
Reisespesen werden separat verrechnet.
Preis exkl. Kurslokal, Getränke, usw.

Kontaktformular

Ich will bereit sein für zukünftige Herausforderungen und lasse mein Team durch die Unternehmensberater der MT Metzger-Treuhand AG coachen.

Ich wünsche ein unverbindliches Beratungsgespräch.

Name / Vorname: _____

Strasse: _____

PLZ: _____ Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

MT Metzger-Treuhand AG
Ringstrasse 12
8600 Dübendorf
Fax 044 824 31 30
Tel. 044 824 31 31

**Am besten heute noch ausfüllen
und einsenden oder faxen!**