

Think Like  
a  
Customer

## Projektbeispiel: Verkaufsseminar

---

- **Position des Kunden bewusst erfahren** und auf die eigene Tätigkeit im Verkauf anwenden
- Von dem 1. Kontakt bis zum Wiederkauf:
  - **Verkaufsbeschleuniger aktivieren**, Abschlussquote erhöhen, Cross-Selling stimulieren, Empfehlungen bewirken
  - **Verkaufsbarrieren reduzieren**
- **Verkaufsargumente entwickeln**, die sich an dem Mehrwert des Angebotes und an dem Bedarf des Kunden orientieren.
- Techniken für ein **überzeugendes Auftreten** im persönlichen Gespräch, am Telefon und in der Videokonferenz inkl. Übungen
- **Handlungsempfehlungen** für die eigene Tätigkeit formulieren

## Teilnehmerstimmen

---

*„Als Marketing/ Verkaufsleiterin arbeite ich seit Jahren erfolgreich mit Frau Schad zusammen.*

*Von Anfang an wurde ich sehr gut beraten, die Zusammenarbeit gestaltete sich als sehr wertvoll und vertrauensvoll.*

*Ich bekam Denkanstöße hinsichtlich der Kundenzielgruppen und es wurden stets umsetzbare Ideen entwickelt, die in der Praxis wunderbar funktionierten.*

*Auch bei den Verkaufsschulungen wurden wir sehr gezielt auf Kundengespräche vorbereitet. Frau Schad hat uns Taktiken vermittelt, über die wir bisher vielleicht noch gar nicht nachgedacht haben, die aber im wahren Leben vor Ort beim Kunden sehr gut einzusetzen sind.*





*Die Schulungen sind sehr gut vorbereitet und sehr abwechslungsreich in der Gestaltung.*

*Frau Schad hat den Mitarbeitern die Hemmungen genommen, und letztendlich hatten alle Spaß und waren hoch motiviert bei der Umsetzung.“*

*„Als hauptberufliche Vertriebsmitarbeiterin wurde ich bereits häufig hinsichtlich des richtigen Umgangs mit Kunden geschult. Deswegen hatte ich vorab die Befürchtung, dass die Schulung für mich uninteressant sein könnte.*

*Diese wurde jedoch zerstreut. Ich konnte einige mir noch unbekannte Techniken erlernen und neue Impulse aus der Schulung mitnehmen. Also kann ich die Firma Schad auch an „Kunden-Profis“ weiterempfehlen.“*

# Organisationen mit 360° Kundenorientierung entwickeln

-  **Strategisches Marketing & Verkauf**
-  **Seminare & Workshops (auch digital)**
-  **Business Development Beratung**
-  **Prozessbegleitung und Moderation (live und online)**

[www.schadmanagement.de](http://www.schadmanagement.de)

Sophie Schad (Dipl. Betriebswirtin lic.oec. HSG)

In Geestland: Neuenwalder Str. 9, 27607 Geestland

Tel: 04743 / 27 86 98

In Bremerhaven: t.i.m.e. port 3, Barkhausenstr. 4, 27568 Bremerhaven

Tel 0471 / 30 94 60 36

[soschad@schadmanagement.de](mailto:soschad@schadmanagement.de)