

# Umfassende und professionelle Verkaufs-Schulungen und Telefon-Trainings



Das Team von Schnitter Consulting, Muri, weiss locker, gradlinig und didaktisch klar zu vermitteln, zu fesseln und zu begeistern. V. l. Petra Schnitter, Doris Zengaffinen, Christoph Schnitter und Arthur Schärer.

**«Kunden haben viele, wir wollen Freunde», sagt Christoph Schnitter, Inhaber von Schnitter Consulting an der Pilatusstrasse 17 in Muri. Aus guten Gründen: Hier wird echt geholfen! Seit Jahren profitieren Teilnehmende in den professionellen Verkaufsschulungen und Telefon-Trainings von der grossen Praxiserfahrung des Schnitter-Teams, gewinnen praktisches Wissen, das sie sofort im beruflichen Alltag umsetzen können.**

Ganz klar, die Schnitter Consulting – sie hat das Schweizerische Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen, Eduqua – ist der optimale Partner für Telefon- und Verkaufsschulungen in der Region Mittelland. Christoph Schnitter: «Unser Schulungs- und Serviceangebot steht sowohl kleinen und mittleren Unternehmen als auch Privatpersonen offen. Neben den Coachings übernehmen wir auf Wunsch auch gern die telefonische Kundenkommunikation – seriös, sympathisch und zielführend.» Schnitter Consulting arbeitet und funktioniert mit einem breiten Spektrum und in einem integren Netzwerk. Und noch etwas: Bei Schnitter Consulting gibt es keine langatmigen Beamer- und Powerpoint-Vorträge. Hier steht der Trainingserfolg im Vordergrund und die Coaches wissen locker, gradlinig und didaktisch klar zu fesseln und zu begeistern: Eben, praxisbezogen!

## **Mehr Erfolg durch professionelle Kundengespräche**

Das Verkaufsgespräch am Telefon läuft hervorragend, bis es zur Preisverhandlung kommt. Hier stockt Petra, und das ist der Zeitpunkt, zu welchem Christoph Schnitter sich einbringt.

Der erfahrene Verkaufstrainer hat das Telefongespräch zwischen zwei seiner Schulungsteilnehmenden Wort für Wort mitgehört. Jetzt korrigiert und unterstützt er – praxisnah, klar und mit psychologisch orientierter und fundierter Didaktik.

Wer professionell telefonieren und verkaufen will, muss bestimmte Grundlagen der menschlichen Kommunikation verstanden haben. Darauf aufbauend lassen sich praktisch anwendbare Strategien und Herangehensweisen trainieren. «Wir vermitteln die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten. In unseren vielfach bewährten Schulungen machen wir die Teilnehmenden zu Kommunikationsprofis – in Theorie und Praxis.»

Geschäftliche Telefongespräche folgen anderen Regeln als der private Plausch. Und wer will, dass die Stimme am Telefon auch als Visitenkarte des Unternehmens ankommt, sollte darum besorgt sein, dass seine Mitarbeitenden diese Regeln kennen. «Unsere kompetenten Coaches wissen, wie sich das Gegenüber am Telefon am besten abholen und überzeugen lässt. Wir vermitteln den Kursteilnehmern mit modernsten Unterrichtsmethoden praxisbezogenes Know-how in Sachen Telefonieren und Telefonverkauf. Teil unseres didaktischen Konzeptes ist es, dass sich die Teilnehmer dabei aktiv einbringen, Erfahrungen austauschen und vor allem: telefonieren.»

## **Mehr Abschlüsse und mehr Gewinn**

Wer seine Verkaufschancen erhöhen und so den Umsatz steigern will, der ist bei Schnitter Consulting richtig. Arthur Schärer, Teamleiter sowie stellvertretender Schulungs- und Verkaufsleiter, erläutert: «Wir sorgen mit unseren Schulungen für die Optimierung der Verkaufsgespräche. Dazu vermitteln wir die besten Pfeiler für den Verkaufserfolg: eine positive Beziehungsebene zum Kunden, das zielgerichtete Ermitteln des Bedarfs, eine treffende Vorteil- und Nutzenargumentation, das Ausräumen von Einwänden und der zielführende Einsatz von Abschlusstechniken.»

Mit Schulungen von Schnitter Consulting lässt sich folglich Verkaufstalent vertiefen, womit man zu mehr Abschlusstärke, zu mehr Gewinn und zu höherer Anerkennung kommt. Dies stärkt das Selbstvertrauen der Teilnehmer. «Grundprinzip jeder Verkaufsschulung ist die Vermittlung der Win-Win-Strategie, die auf

fairem Verkaufen oder Verhandeln basiert, mit dem Ziel, ein für beide Seiten akzeptables Ergebnis zu erzielen. Das ist die solide Basis für eine langfristige, profitable Zusammenarbeit mit den Kunden.» In den Schulungen kumulieren entsprechend vorhandene Branchenkenntnisse, persönliches Engagement und das Training schliesslich in gewinnbringendem Verkauf.

## **Terminierungen mit Freude und hoher Professionalität**

Selbstredend ist ein Dienstleister wie die Schnitter Consulting, die über ein Know-how für den Verkaufserfolg verfügt, die richtige Adresse, für alle, die einen verlässlichen und professionellen Partner für die Terminierung brauchen. Telefonische Erstkontakte werden ebenso hergestellt, wie die Telefonkommunikation mit bestehenden Kunden professionell geführt, damit kalte und warme Telefonkontakte gewinnbringend genutzt werden können. Die Kunden können sich deswegen auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und sich optimal auf das Kundengespräch vorbereiten.

Schnitter Consulting verfügt über breite und tiefe Erfahrung in der Terminierung für Unternehmen verschiedener Branchen. «Freude und Professionalität sind dabei wichtige Markenzeichen unserer Arbeit. Da wir wissen, dass es für den ersten Kontakt keine zweite Chance gibt, zielen wir von Beginn an auf das optimale Gespräch ab. Läuten Sie mit Schnitter Consulting ein neues Zeitalter für Ihre Kundenkommunikation ein!»

## **Schnitter Consulting**

Pilatusstrasse 17, 5630 Muri

Tel. 056 675 31 41, [www.schnitterconsulting.ch](http://www.schnitterconsulting.ch)



Schulungen und Trainings werden zielgerichtet und praxisbezogen direkt beim Kunden oder auf Wunsch an der Pilatusstrasse 17 in Muri durchgeführt.