

Erfolgreich verkaufen heisst Lebensqualität gewinnen

Über 20 000 Menschen können nicht irren – sie alle besuchten bereits ein Seminar bei Pius Eberhard, dem motivierendsten Verkäufer der Schweiz, und das mit nachhaltiger Wirkung. Das Resultat: Mehr Kompetenz, mehr Erfolg, mehr Lebensqualität.

Wenn Pius Eberhard über seine Seminare spricht, funkeln seine Augen. Er ist präsent, bis zum letzten Nervenstrang. Verkaufen, das ist für einen der erfolgreichsten Verkaufstrainer der Schweiz Hingabe pur, das ist Emotion, das ist Erfüllung, das ist Leben. Sein Antrieb: «Ideen näherbringen ist verkaufen, und verkaufen, das ist der Motor der ganzen wirtschaftlichen Aktivität. Ohne Verkauf geht nichts, aber auch gar nichts.» Als Verkaufsprofi, der Start-ups, Jungunternehmer, Umsteiger und KMUs von der Wichtigkeit des richtigen Verkaufs überzeugt, auch firmenintern ganze Abteilungen von Grossunternehmen das Einmaleins des Verkaufs beibringt, lebt Pius Eberhard das vor, was zum direkten Erfolg führt. Vielleicht ist es gerade diese Qualität, die so überzeugend und souverän wirkt. Shows überlässt er anderen, denn mit dieser Masche sei der Erfolg sehr kurzfristig. Eberhard jedoch garantiert Nachhaltigkeit: «Kann ich jemanden über 3 bis 5 Jahre mit meinem Wissen begleiten, so folgen Höhenflüge im Verkauf.» Ein Wort, zu dem er steht.

Verkaufen ist Herzenssache

Teilnehmende eines Verkaufsseminars lernen die Mechanismen des erfolgreichen Verkaufens von Grund auf kennen, Schritt für Schritt. Pius Eberhard dazu: «Wir schulen und unterstützen Menschen und ihre Unternehmen darin, sich selbst, die Menschen, den Markt und die Umwelt besser zu verstehen sowie ethisch und selbstverantwortlich zu handeln.» Dank der ganz starken menschlichen Seite entsteht an seinen Seminaren rasch eine positive Atmosphäre gegenseitiger Achtung – eine der Grundregeln für erfolgreiches Verkaufen. Auf dieser Basis vermittelt Eberhard sein Wissen, mit viel Tiefgang, weil sich die Teilnehmenden persönlich öffnen, mit viel Kompetenz, weil jedes Seminar wieder neue Inputs liefert, mit viel Freude, weil sich der Erfolg in der Praxis rasch einstellt.

Das sagen Teilnehmende

(Originalabschrift aus der Kursbeurteilung)

Hans-Peter M.: «Erfrischender und informativer Kurs, welcher zum Nachdenken und Handeln anregt».

Doris G.: «Hat mir sehr gut gefallen! Spannend präsentiert, sehr schön illustrierte und informative Dokumentation».

Esther B.: «Hat mich beeindruckt, wie Sie sich in meine Firma eingearbeitet haben».

Markus M.: «Gutes Seminar, guter Leiter, gut für die allgemeine Situation des Lebens».

Immer einen Schritt voraus

Kunden wollen selbstbewusste, kompetente Gesprächspartner. Nur sollten diese Verkaufspersonen in jeder Situation eines Verkaufsgesprächs dem Gegenüber auch einen Schritt voraus sein, wissen, was passiert, um entsprechend reagieren zu können. Eberhard hat dazu einen Leitfaden in acht Schritten verfasst, den Verkaufsmitarbeitende mit auf den Heimweg erhalten, ein kleines, hilfreiches und willkommenes Arbeitshilfsmittel.

Wie einer von ihnen

Ebenso viel Herzblut wie für seinen aktiven Schulungsteil investiert Pius Eberhard in seine Vorbereitung und in die Schulungsunterlagen. Wenn die Seminarteilnehmenden die Dokumentation erhalten, finden sie darin Fotos von Situation, Örtlichkeiten und Personen aus ihrer Firma wieder, innere Bilder, die ihnen vertraut sind. Eberhard informiert sich dafür intensiv vor Ort (Feldanalyse), seine Kamera ist immer dabei. «Der direkte, persönliche Bezug ist für Aufnahmewillen und -kapazität von zentraler Bedeutung», so Eberhard. «Verkaufen beginnt doch mit dem ersten Besuch – das ist für mich nicht anders.» Es folgt ein verschmitztes Lächeln vom Profi, der aus Leidenschaft verkauft. Aber Recht hat er!



Öffentliche Seminar-Termine Kommunikation und Verkauf

Erfolgreich verkaufen mit Systematik und Freude

Logical Selling System 1 • LSS1

10./11. März 2011
28./29. April 2011
28./29. Juni 2011
11./12. Oktober 2011
1./2. Dezember 2011

Anmeldung:
www.eberhard-seminare.ch/seminar-anmeldung



Pius Eberhard
Trainer, Coach,
Personalentwickler



EBERHARD · SEMINARE

Mensch Markt Umwelt

EBERHARD SEMINARE

6319 Allenwinden

Tel.: +41 41 752 06 00

info@eberhard-seminare.ch

www.eberhard-seminare.ch