

Manfred Ritschard

Wollen Sie die Kommunikation von Mensch zu Mensch in Zeiten der Digitalisierung zum Mehrwert für Ihre Kunden machen? Manfred Ritschard inspiriert, motiviert und befähigt zu aktivem Verkauf, erfolgreichem Verhandeln und empathischem Umgang mit Menschen – sei es als mitreissender Redner auf der Bühne oder als pragmatischer Trainer und Coach online oder direkt am Arbeitsplatz.

Holen Sie sich den entscheidenden Vorsprung vor der Konkurrenz und befähigen Sie Ihre Verkaufsteams, in jeder Situation zielführend zu handeln. Manfred Ritschard ist der Schweizer Experte für Kundenkommunikation und Verkaufseffizienz und begeistert mit überraschenden Impulsen und innovativen Lösungen: Wie verkaufen Sie nicht nur Ihr Produkt, sondern auch Ihren Service und Ihre Beratung? Wie können Sie im stationären Verkauf mit der Digitalisierung mithalten? Der diplomierte Ausbildungsleiter, diplomierte Tourismusexperte und zertifizierte NLP-Trainer zeigt es vor. Interaktiv mit viel Herz und Spass.

„Inspiration, Motivation und Befähigung zu effizientem Verkauf und exzellenter Kundenkommunikation!“



THEMEN

+ Handlungskompetenz in Verkauf und Kundenkommunikation

- Im Verkauf und in der Kommunikation mit Kundschaft in allen Situationen zielführend handeln
- Den Umgang mit Kundschaft zum Profilierungsmerkmal Ihres Unternehmens machen
- Professionelle Kommunikation – auch in Zeiten von Corona

+ Mit Service Excellence Kunden und Kundinnen begeistern

- Wie Sie Ihre Kundenkommunikation mit Empathie und weiteren menschlichen Tugenden differenzieren
- Wie Sie Ihre Kunden im digitalen Umfeld mit Servicestandards und professioneller Freundlichkeit begeistern
- Wie Sie der Künstlichen Intelligenz mit Instinkt und Verkaufspsychologie Paroli bieten

+ Mit Beziehungsaufbau zum Verkaufserfolg

- Wie Sie (in Anlehnung an Vance Packard) „aufs Herz zu zielen, um die Brieftasche zu treffen“
- Wie Sie mit psychologisch geschickten Fragen herausfinden, was der Kunde wirklich will
- Wie Sie Kunden und Kundinnen in Ihr Angebot „verliebt“ machen und wie Sie den Verkauf sicher abschliessen

+ Mit Value Selling höhere Preise erzielen

- Wie Sie wertorientierte Lösungen zu höheren Preisen verkaufen
- Wie Ihr Aussendienst mit Verhandlungstechniken durchstartet

+ Schluss mit Beratungsklau und Gratis-Service

- Wie Sie Ihre Beratung, Ihre Offerten und Dienstleistungen verkaufen und so Ihr Know-How nicht verschenken

+ Mit Ihrem Erfolgskompass zur Nummer 1

- Wie Sie zusammen mit Ihrem Team Orientierung über gemeinsame Ziele schaffen und wissen, was konkret zu tun ist

REFERENZEN & PRESSE

„Manfred ist ein Profi in seinem Fach und passt sein Schulungsprogramm punktgenau an die Bedürfnisse des Kunden an. Seine Kommunikations-Workshops basieren auf psychologisch fundiertem Fachwissen für die Praxis, Tools für den perfekten Auftritt, Techniken für schwierige Kundengespräche und rhetorische Spezialeffekte.“ **André Eisele, Director Marketing und Kommunikation, Schweizer Jugendherbergen**

„Manfred Ritschard is an incredibly energetic speaker who gets his coaching elements across very effectively. The strategies and level of detailed preparation on our business was impressive and his teachings are already making an impact in our organisation. I would definitely recommend his services.“ **Jennifer Catalano, Deputy Head of Marketing & Sales, SwissTech Convention Center**

„Professionell – gewinnbringend – überzeugend! Manfred Ritschard lebt und liebt den Verkauf. Durch seine gewinnende Art hat er sehr viel zu unserem Verkaufserfolg beigetragen! Dank seinen kreativen Impulsen aus der Praxis haben wir die gesetzten Ziele erreicht und individuell ausgerichtete Lösungen erarbeitet.“ **Armin Agten, Agten Immobilien AG**

„Manfred Ritschard vermittelte auf charismatische, einprägsame Art und Weise das Wissen und lockerte den Workshop mit hilfreichen Übungen auf. Vielen Dank für den kurzweiligen und sehr lehrreichen Tag.“ **Cindy Schenk, Human Resources Manager, Hunkeler Druck AG**

„Die Schulung war ein voller Erfolg! Wir haben die gesetzten Ziele sogar übertroffen!“ **Frank Almer, Head of Corporate Communications, Schaffner Group**

www.speakers-excellence.com
INSPIRATION

„... he not busy being born is busy dying.“ Bob Dylan

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

ONLINE-PROFIL

MEDIEN & EMPFEHLUNG



Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe E
Reisekosten	Zug / CH
Vortragssprachen	

