

Verkaufen ohne Druck – so schaffen Sie Vertrauen und sichern Abschlüsse

Lunch & Learn

Im 90-minütigen Webinar lernen Sie die sechs Kernschritte des Gesprächs-Kompasses kennen und wenden sie direkt in praxisnahen Übungen an – vom souveränen Einstieg über kraftvolle Fragen bis hin zum klaren Abschluss und zur Reflexion.

Am Ende nehmen Sie zwei konkrete Handlungsansätze für das nächste Kundengespräch mit. Dabei steht nicht nur die Technik im Vordergrund, sondern auch das Mindset: souverän auftreten, ohne Druck zu machen, Klarheit schaffen und echte Verbindung aufbauen.

Alle Methoden sind im Pharma-Aussendienst und Key Account Management sofort umsetzbar und sichern den direkten Transfer in die Praxis.

Verkaufen ohne Druck – so schaffen Sie Vertrauen und sichern Abschlüsse

Datum

Dienstag, 25. November 2025

Zeit

12.00 - 13.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Live Webinar

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

CHF 250.- (für shqa Mitglieder)

CHF 390.- (für Nichtmitglieder)

In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Kontaktpersonen



Rebecca Siegmann

+41 41 500 07 86



Patricia Zürcher

+41 41 500 07 87

Inhalt

- Der Gesprächs-Kompass: Struktur für erfolgreiche, verbindliche Gespräche
- Innere Haltung & Mindset als Erfolgsfaktor im Verkauf
- Starker Gesprächseinstieg, die Macht guter Fragen, Zuhören mit Kopf & Herz
- Souverän mit Einwänden umgehen
- Abschluss = Entscheidung herbeiführen und keine Drucksituation
- Reflexion als Schlüssel zu stetiger Entwicklung

Methoden

- Impulse & Präsentation
- Gruppendiskussion evt. Breakouts
- Übungen
- Reflexion

Nutzen

Im Pharma-Aussendienst und Key Account Management wird die Competition immer stärker, der Kundenzugang herausfordernder und jeder Termin zählt. Aufgrund geringerer Differenzierungsmerkmalen entscheiden Kunden zunehmend weniger rational als durch Vertrauen, Klarheit und Haltung. Mit dem Gesprächs-Kompass gewinnen Teilnehmende Sicherheit in schwierigen Situationen, erhöhen ihre Abschlussquote durch respektvolle Verbindlichkeit und erleben mehr Freude sowie Souveränität im Verkaufsalltag.

Zielgruppe

Aussendienst Mitarbeitende, Key Account Manager:innen und Verkaufsleiter:innen von Pharma Firmen

Dozentinnen & Dozenten



Marianne Hochstrasser

Coach, Trainer & Consultant
Hochstrasser Consulting

Steckbrief

