

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.

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

Conférenciers



Marianne Hochstrasser
Coach, Trainer & Consultant
Hochstrasser Consulting

fiche signalétique



Verkaufen ohne Druck – so schaffen Sie Vertrauen und sichern Abschlüsse

Date
mardi 25 novembre 2025

Temps
12.00 - 13.30

Langue
Allemand

Type d'événement
Live Webinar

Coût par personne (hors TVA)
CHF 250 .– (pour les membres de la shqa)
CHF 390 .– (pour les non-membres)
Ces frais comprennent : la présentation du séminaire et l'attestation de participation.

Personnes de contact



Rebecca Siegmann
+41 41 500 07 86



Patricia Zürcher
+41 41 500 07 87