

Gekonnter Verkauf von Beratungsleistungen: Verkaufen Sie schon oder verschenken Sie noch ...?

Bestandteil der Reihe «Fit in Teamführung/-entwicklung»

14. Juni 2019 (Zürich, ganztags)

Die eigene Leistung zu «verkaufen», haben die wenigsten Treuhänder gelernt. Das tägliche Geschäft lässt meistens nur wenig Zeit, um sich Gedanken über einen gekonnten Verkauf der Beratungsleistungen zu machen.

- Klären Sie die für Sie wichtigsten Fragen rund um das Thema «Marketing und Verkauf für Treuhand-Unternehmen».
- Nach dem Besuch des Seminars wissen Sie genau, welche Massnahmen Sie umsetzen können und möchten.

Wiederkehrende Veranstaltung
mit Aktualitäten



**EXPERT
SUISSE**

Wirtschaftsprüfung
Steuern
Treuhand

Zielpublikum

Inhaber, Partner, Führungskräfte, aber auch Mitarbeiter von Treuhand-Unternehmen, die sich mit Verkauf, Akquise und Honorargestaltung im Treuhandalltag beschäftigen.

Ausgangslage und Problemstellung

Erbringen Sie in Ihrem Treuhand-Unternehmen auch Dienstleistungen, wie Zusatzberatung, betriebswirtschaftliche Auswertungen, telefonische Zusatzauskünfte und vieles mehr? Verrechnen Sie diese Leistungen auch entsprechend? Oder gibt es bei Ihnen Argumentationsprobleme gegenüber dem Kunden? Dann lassen Sie sich überraschen, welche Zusatzdienstleistungen möglich sind und wie Sie diese mit Hilfe der Tipps von Stefan Lami auch professionell verkaufen können und honoriert bekommen.

Zielsetzung

Ziel des Seminars ist, dass Sie Ihre wertvollen Beratungsleistungen in Zukunft angemessen vergütet bekommen und dem Kunden kurzfristige Zusatzauskünfte in Rechnung stellen können.

Themen

- Welche Beratungsleistungen sind attraktiv?
- Argumentationsfehler bei Beratungsleistungen
- Der beste Verkäufer: Ihre Mitarbeiter und Sie!
- Auftragsgewinnung versus Marketing
- Beratungsansätze erkennen
- Honorargespräche erfolgreich gestalten

Methodik

- Fachvortrag von Stefan Lami
- Moderierte Diskussionen

Seminarleiter

Stefan Lami, Steuerberatung – Unternehmensberatung, A-6500 Landeck

Für weiterführende Fragen zum Seminarinhalt oder zu den fachlichen Voraussetzungen: stefan@stefanlami.com

Links zur Vororientierung/
Vorbereitung

- Low-Tech statt High-Tech im Marketing – Reden lohnt sich immer
- Es ist eine Freude für mich ... – Der Kern erfolgreicher Auftragsgewinnung
- Nehmen Sie sich ruhig etwas vor
- Wie kann ich künftig Zusatzleistungen abrechnen, die bisher immer inklusive waren?

Siehe Homepage von Stefan Lami unter www.stefanlami.com



Stefan Lami

Datum
14.06.2019 ganztags
Ort
EXPERTsuisse Campus Stauffacherstrasse 1 8004 Zürich Telefon 058 206 05 40 www.expertsuisse.ch
Preis
CHF 780.– Nichtmitglied CHF 680.– EXPERTsuisse Fachmitarbeiter- oder Experten-Einzelmitglied
Inbegriffen
• sämtliche Seminarunterlagen (print & digital) • Pausenerfrischungen • Stehlunch inkl. Mineralwasser und Kaffee • 7,7% MWST
Weiterbildungsrichtlinien
Der Besuch dieser Veranstaltung wird von EXPERTsuisse als Weiterbildung im Umfang von 8 Std. angerechnet.

Anmeldung/Bestimmungen

- ☐ Nichtmitglied
- ☐ Mitglied eines weiterbildungs-
relevante Kooperationspartner
- ☐ EXPERTsuisse Fachmitarbeiter-
oder Experten-Einzelmitglied

Gekonnter Verkauf von Beratungsleistungen:
Verkaufen Sie schon oder verschenken Sie noch ...?
☐ 14. Juni 2019 (Zürich, ganztags)

Name, Vorname

Geschäftsadresse

Privatadresse

Firmenname

Strasse

Firmenzusatz

PLZ/Ort

Strasse

Telefon P.

PLZ/Ort

E-Mail P.

Tel G. direkt

- ☐ Rechnung an P-Adresse
- ☐ Rechnung an G-Adresse
- ☐ Korrespondenz an P-Adresse
- ☐ Korrespondenz an G-Adresse

E-Mail G.

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass ich die AGB von EXPERTsuisse AG zur Kenntnis
genommen habe und akzeptiere.

Ort/Datum

Unterschrift

☐ Ich möchte die Weiterbildungsnews jeweils per E-Mail erhalten.

Ihre Anmeldung bitte an:
EXPERTsuisse AG, Stauffacherstrasse 1, 8004 Zürich
weiterbildung@expertsuisse.ch oder www.expertsuisse.ch/weiterbildungskalender

Bestimmungen

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von
EXPERTsuisse AG, welche Sie unter www.expertsuisse.ch
einsehen können. Insbesondere:

Anmeldung/Bedingungen

Eine Anmeldung muss grundsätzlich mit handschrift-
licher Unterschrift oder elektronisch über unsere Online-
Plattform erfolgen. Die Gebühr ist integral gemäss
Rechnungsstellung geschuldet. Sie erhalten die Rech-
nung kurz nach dem Seminar.

An-/Abmeldeschluss:
Ein Monat vor dem Veranstaltungstermin

Zugestellte Anmeldungen bleiben ausdrücklich auch
dann verbindlich, wenn der/die sich Anmeldende
gegebenenfalls von EXPERTsuisse AG keine Rückmel-
dung erhält (EXPERTsuisse AG haftet nicht für
elektronische/postalische Zustellungsmängel).

Änderungen der Seminarinhalte, von Programm, Zeit,
Dauer, Ort oder Referenten bleiben vorbehalten.
Bei ungenügender Teilnehmerzahl kann das Seminar
durch EXPERTsuisse AG annulliert werden.

Abmeldung und Kostenfolgen

Grundsätzlich sind Ersatzmeldungen erwünscht (wobei
der Mitgliedstatus des effektiven Leistungsempfängers
gilt). Ansonsten wird bei Abmeldung folgende Gebühr
erhoben:

Abmeldung bis zum Abmeldeschluss: kostenfrei
Abmeldung ab Abmeldeschluss bis eine Woche vor
Seminarbeginn: CHF 200.-
Abmeldung ab einer Woche vor dem Seminar oder
Fernbleiben: 100% der Gebühr

Weiterbildungsrichtlinien

Der Besuch dieser Veranstaltung wird von EXPERT-
suisse als Weiterbildung angerechnet. Die entspre-
chende Kursbestätigung wird Ihnen via E-Mail zuge-
stellt.