

Manfred Ritschard



Sie interessieren sich für Servicequalität und Verkaufspsychologie? Manfred Ritschard, Trainer, Speaker und Unternehmensberater aus Leidenschaft, ist der Experte für Service & Sales Excellence und begleitet Sie auf Ihrem Weg zur Nummer 1 in Sales & Service. In seinen interaktiven Vorträgen begeistert er mit einprägsamen Impulsen und Praxisbeispielen. Besonders mit seinem polarisierenden Thema „Pay for Service“ bzw. „Schluss mit Beratungsklau und Gratisofferten“ macht er Mut, neue Wege im Vertrieb zu gehen: Er war es, der vor Jahren Beratungs- und Offertenpauschalen in der Schweizer Reisebranche eingeführt hat. Er begann als Public-Relation-Verantwortlicher bei einem schweizerischen Gewerbeverband. Später folgten führende Sales & Marketing-Funktionen in der Tourismusbranche sowie seine Dozententätigkeit an Fachhochschulen. Heute im digitalen Zeitalter führt er als Unternehmensberater und Trainer klein- und mittelständische Unternehmen sowie internationale Konzerne zu innovativen und beziehungsorientierten Lösungen rund um Führung, Marketing, Service und Vertrieb.

„N° 1 in Sales & Service? Sie entscheiden!“

Themen

› Vorsprung durch Service Excellence im digitalen Zeitalter

- Wie Sie mit Service-Standards und professioneller Freundlichkeit Ihre Kunden von der ersten Sekunde an begeistern
- Wie Sie Ihre Kundenkommunikation mit menschlichen Tugenden gegenüber Robotern und Chatbots differenzieren und so auch in Zukunft für die Kunden relevant bleiben
- Wie Sie mit dem richtigen Mix von menschlicher und künstlicher Intelligenz in Service und Verkauf unschlagbar werden

› Mehr Vertrauen – mehr verkaufen (Trust Selling)

- Wie Sie professionell Vertrauen aufbauen und Kunden gewinnen – am P.O.S., am Telefon, an Messen, im Showroom etc.
- Wie Sie mit verkaufpsychologischen Fragen herausfinden, was der Kunde wirklich will
- Wie Sie mit typorientierter Kommunikation den schnellen Weg in das Herz Ihres Kunden finden und zum Abschluss kommen

› Value-Based Selling

- Wie Sie adaptiv und wertbasiert Gesamtlösungen verkaufen und so den Mehrwert für Kunden erhöhen sowie Ihre eigene Wertschöpfung messbar steigern

› Pay for Service! Schluss mit Beratungsklau, Showrooming und Gratisofferten

- Wie Sie Ihre Beratung und Dienstleistung verkaufen und Ihr Know-How nicht verschenken

› Ihr Führungskompass für Sales & Service

- Wie Sie Ihr Team auf Erfolg einstellen und zu mehr Servicequalität und Verkaufserfolg führen

Referenzen & Presse

„Kompetent, überzeugend und charmant hat Manfred Ritschard die Schulungen im Bereich Gästefreundlichkeit und Servicequalität bei uns im Unternehmen durchgeführt. Unsere Mitarbeiter waren engagiert und begeistert bei der Sache.“

Sandra Stockinger, Marketingleiterin, Zermatt Bergbahnen AG

„Das Messetraining von Manfred Ritschard hat den Auftritt unserer Mitarbeiter stark verbessert, indem sie durch einen klaren, vereinheitlichten Gesprächsablauf an Sicherheit gewonnen haben. Die Arbeit am Messestand wurde damit effizienter und kurzweiliger. Dies ist auch an der Anzahl qualifizierter Leads deutlich sichtbar.“

Jens Stahel, Verkaufsleiter Schweiz, maxon motor ag, Sachseln OW

„Manfred Ritschard ist als Speaker schlichtweg hervorragend. Er schafft es, Menschen verschiedener Berufe, Altersgruppen und Niveaustufen effizient, kompetent und unterhaltsam mitzureisen.“

Peter Plan, Managing Partner, event-ex AG, Uster ZH

Inspiration

› Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Du schaust auf deine Arme ... Adlerschwinge. Du siehst deine Hände und es sind Bärenklauen. Und deine Füße ... die Hufe eines Hirsches.“ Einer meiner Mentoren war der Lakota-Medicine Man und Sun Dance Leader David Swallow aus der Pine Ridge Reservation in South Dakota. Bei ihm lernte ich die Kraft von Metaphern kennen und in die Herzen von Menschen zu sprechen.“

www.speakers-excellence.com

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag Honorargruppe **E**

Tagessatz Honorargruppe **E**

Vortragsprachen 

Reisekosten

Zug / CH



Medien

