

Datenblatt

Termin:

Freitag, 9. Februar 2024

Region Bern

Verkaufstraining von A-Z

- Erfolgreich terminieren
- Vorbereitung
- Verkaufsgespräch
- Abschlusstechnik
- Einwandbehandlung
- Entspannung

Zielsetzung:

Sie lernen das Verkaufsgespräch von A-Z kennen. Die Umsetzung in die Praxis wird geübt. Sie erhalten Sicherheit im Umgang mit ihren wertvollen Kunden. Ihr Wissen und die tägliche Umsetzung helfen Ihnen Aufträge abzuschliessen. Mit der Kenntnis der Struktur wird die Gesprächsführung für Sie einfacher und sicherer.

Anzahl Teilnehmer:

Minimum 6 Personen / Maximum 10 Personen

Kursdauer: 08.30 – 12.00 Uhr / 13:30 – 17.00 Uhr

Kurskosten: Fr. 280.00 inkl. Kursunterlagen und Pausenverpflegung

Anmeldung Verkaufstraining von A-Z

Vorname:

Name:

Adresse:

PLZ:

Ort:

Telefon Nr.:

E-Mail: .

Momentane Tätigkeit:

Sie erhalten in den nächsten Tagen die Bestätigung mit der Rechnung.

Einsenden an: iseli.p@bluewin.ch