

Clever Verkaufen

Beraten Sie noch oder verkaufen Sie schon?

Dienstag, 14. März 2000+17, von 8.30 bis 12.00 Uhr, im Seminarraum „IdeenReich“ bei NeumannZanetti & Partner in Meggen

Der ideale Dienstagvormittag für alle, die bei Ihren Kunden ins Schwarze treffen möchten und so sicher zum Verkaufsabschluss gelangen.

Nach diesem Power-Seminar werden Sie

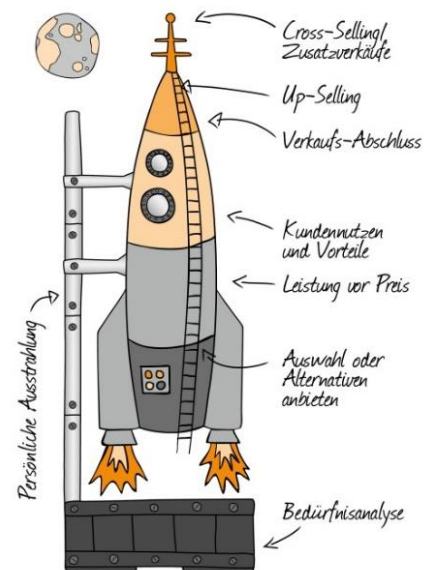
- dank cleveren Fragen nicht nur vermuten, sondern wissen, was für Ihre Kunden wichtig ist
- wissen, womit Sie im direkten Kundenkontakt persönlich punkten
- weniger über Ihre Produkte und was diese können sprechen sondern mehr darüber, von welchem Mehrwert Ihr Kunde profitiert
- mit selbstbewusstem und abschlussorientiertem Verhalten die „Ziellinie“ überqueren

Ihr besonderer Vorteil

Sie erfahren spannende Best Practice Beispiele aus den unterschiedlichsten Branchen.

Der Mehrwert für Ihr Unternehmen

Sie wissen, wie Sie Chancen noch effizienter und sympathischer nutzen und dadurch die eigenen Umsatzzahlen stärken.



Ihr Trainer

„ Wer von uns beiden die Richtung vorgibt, wählen Sie. Nachher geht was – freuen Sie sich darauf “

Marc Gonzenbach



Ihre Investition pro Person

CHF 440.00

zuzüglich CHF 49.00 Seminarpauschale