



Clever verkaufen von Seminar- und Bankettveranstaltungen

Wie Sie mit einer sympathischen Gesprächsführung mehr Kunden von Ihrem Angebot überzeugen

Nach diesem Do-how Seminar können Sie

- dank cleveren Fragetechniken Bedürfnisanalyse-Gespräche gut und zielorientiert führen.
- Mehrwerte Ihres Angebots nutzenorientiert und wirkungsvoll einbringen.
- Ihre Leistungen strukturierter und professioneller verkaufen.
- Gespräche sympathisch und verbindlich abschliessen.

Datum und Zeit

Dienstag, 19. März 2000+19
von 9.00 bis 17.00 Uhr

Ihre Investition

mit Seminar-Halbtax
CHF 330.00*

Ort

In unserem Seminarraum «IdeenReich»
in Meggen

ohne Seminar-Halbtax

CHF 660.00

Ihr Trainer

Bruno Zaugg

*zuzüglich CHF 90.00 Seminarpauschale
mit pfiffigen Kaffee- und Teepausen
sowie Mittagessen zum Energie tanken

Bitte beachten

Dieses Do-how Seminar ist ganz auf die Bedürfnisse von Hotels, Tourismus- und Event-Unternehmen massgeschneidert.