



## Clever und sympathisch verkaufen \_\_\_\_\_

### Wie Sie ein Verkaufsgespräch strukturiert und kundenorientiert zum erfolgreichen Abschluss bringen

#### Nach diesem Do-how Seminar können Sie

- dank cleveren Fragen herausfinden, was für Ihre Kunden wichtig ist.
- dem Kunden seinen Mehrwert aufzeigen und sich von anderen abheben.
- souverän und charmant auf Einwände der Kunden reagieren.
- mit selbstbewusstem und abschlussorientiertem Verhalten die «Ziellinie» überqueren.
- im Kundenkontakt persönlich punkten.

#### Datum und Zeit

Mittwoch, 18. März 2000+20  
von 9.00 bis 17.00 Uhr

#### Ort

In unserem Seminarraum «IdeenReich»  
in Meggen

#### Ihr Trainer

Marc Gonzenbach

#### Ihre Investition

mit Seminar-Halbtax  
CHF 330.00\*

#### ohne Seminar-Halbtax

CHF 660.00\*

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

#### Wir empfehlen

Besuchen Sie zur Vertiefung Ihrer erfolgreichen Verhandlungstechnik das  
Do-how Seminar «Preisverhandlungen souverän meistern».