



Wirkungsvoll akquirieren und sympathisch beim Kunden nachfassen

Wie Sie mit Cleverness und Leidenschaft Ihre Erfolgsquote erhöhen

Nach diesem Do-how Seminar können Sie

- durch eine clevere Vorbereitung punkten.
- durch wirksame Gesprächseinstiege erleben, dass Kunden sich mehr Zeit für Sie nehmen.
- auf Einwände souverän reagieren und dabei die Vorteile der eigenen Offerte aufzeigen.
- die Entscheidungsfrage stellen, die Verbindlichkeit schafft und zum Abschluss führt.
- Nachfass-Telefonate besser führen als Ihre Mitbewerber und damit Ihre Trefferquote erhöhen.

Datum und Zeit

Dienstag, 9. Juni 2000+20
von 9.00 bis 17.00 Uhr

Ort

In unserem Seminarraum «IdeenReich»
in Meggen

Ihr Trainer

Bruno Zaugg

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 für eine gezielte Entwicklungsreise das Do-how Seminar «Clever und sympathisch verkaufen». Mit diesem Do-how Seminar zeigen Sie Ihren Kunden den Mehrwert auf und heben sich von Mitbewerbern ab.