



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