

Erfolgreich verkaufen! Das persönliche Verkaufsgespräch

Der Vertrag ist fast geschlossen. Ihr Angebot ist so gut wie angenommen. Jetzt wollen Sie in einem persönlichen Gespräch den Sack zumachen. Wie Sie diese letzte Hürde auf dem Weg zum Auftragsabschluss mit Bravour meistern, das ist Thema des Workshops.

An dem Abend erfahren Sie, wie Sie Ihren Zielkunden in einem Verkaufsgespräch endgültig überzeugen. Sie erhalten zahlreiche Anregungen, das Treffen bestmöglich vorzubereiten. Sie lernen die unterschiedlichen Phasen des Gesprächs sowie Methoden der Gesprächsführung kennen. Und Sie üben, wie Sie ein unerwartetes Nein in das angestrebte Ja verwandeln können.

Es wird konkret an individuellen Themen der Teilnehmer gearbeitet, in kleinen Gruppen, damit Sie am nächsten Tag gleich richtig loslegen können.

Termine gern auf Anfrage unter: 040/60901850

Anmeldung: info@akquise-plus.de



Christina Bodendieck verfügt über eine 25-jährige Praxiserfahrung im Vertriebsinnen- und Außendienst und ist seit 2002 als Trainerin und Akquisitionsberaterin tätig. Ihre Schwerpunkte sind die Neukundenakquisition, Kundenpflege und der Bereich Telefonmarketing.

www.akquise-plus.de

Ich freue mich auf Sie!

Beste Grüße
Christina Bodendieck