



Erfolgreicher beraten und verkaufen

In diesem Seminar werden sich die Teilnehmer selbst reflektieren. Sie werden erkennen, weshalb sie einige Kunden besser und andere eben gar nicht erreichen. Das Ziel ist, den Verkauf leichter zu machen und mehr Spaß dabei zu haben.

Ganz nebenbei erhöhen sich die Erfolge beim Beraten und Verkaufen. Die Umsätze steigen, weil Sie die Kaufmotive des Kunden bereits wenige Sekunden nach dem Kennenlernen erkennen.

Nur ein angeregtes Gehirn kann lernen. Darum sind unsere Workshops kurzweilig, begeisternd und unterhaltsam. Mit viel Information, Diskussion, Inspiration und Aktivität in der Gruppe.

Seminarinhalt:

- Typen und Charakterkunde
- Sich selbst besser verstehen
- Kunden, Kollegen und Führungskräfte besser verstehen
- In der Lage sein, individuell auf andere Menschen einzugehen
- Die Kaufmotive des Kunden erkennen und Handlungsoptionen entwickeln
- Festere und nachhaltigere Kundenbindungen aufbauen.
- Den Kunden zum „Markenbotschafter“ machen

Termine zur Auswahl:

Dienstag, 4.2.2020, 9:00 bis 17:00

Mittwoch, 12.2.2020, 9:00 bis 17:00

(Weitere Termin ab 5 Teilnehmer gerne auf Anfrage)

Beitrag: €399.- inkl. Unterlagen, Seminar Getränke und Pausensnack

Location: Wird noch bekanntgegeben (im Bereich Waldbronn/Ettlingen/Karlsruhe)

Veranstalter: Füh Mich! Leadership Partner, Heiko Breckwoldt

Anmeldung: bitte melde Dich unter info@fuehr-mich.de an.

Rückfragen: Gerne beantworten wir Deine Fragen zu diesem Seminar auch unter 0172-9531370