

Neue Kunden erfolgreich akquirieren

Wann? 12. Juni 2024, 9:00 - 17:00 Uhr (Präsenzseminar)

Wo? Hutny GmbH, Kommunikationsstraße 4, 47807 Krefeld

Inhalte:

- Termine vereinbaren
- Verkaufsgespräche führen und üben
- Kund*innenwünsche erkennen
- Der Verkaufsabschluss

Methoden:

- Interaktive Praxisübungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Präsentationen, Erfahrungsaustausch mit Best-Practice-Beispielen aus Ihrem Berufsalltag.

Dauer:

- eintägiges Präsenztraining, Gruppengröße: 5-10 Teilnehmer*innen.

Seminargebühr:

- 375,00 Euro

Dozent:

Marvin Popescu, PROAKTIV Management GmbH

Als Verkaufstrainer und Coach unterstützt er Verkäufer*innen erfolgreicher zu machen. Trainingsteilnehmer*innen sagen, dass er nicht nur durch sein fundiertes Fachwissen überzeugt, sondern auch durch die Fähigkeit, komplexe Themen auf eine verständliche und unterhaltsame Weise zu vermitteln. Dabei versteht er es, die Teilnehmer*innen stets zu aktivieren und individuell auf deren Bedürfnisse einzugehen. Somit macht er jedes Training zu einem Erlebnis und begeistert seine Teilnehmer*innen nachhaltig mit wirkungsvollen Impulsen für die Verkaufspraxis.

Bitte melden Sie sich per E-Mail an: albertinum@hutny.de

Das Seminar findet in den Räumlichkeiten der Hutny GmbH, Kommunikationsstraße 4, 47807 Krefeld statt.

Bei Rückfragen steht Ihnen das Hutny-Team gern unter Tel. +49 (0) 2151 60795-0 zur Verfügung.

(Änderungen sowie Ergänzungen behalten wir uns vor)

Die angegebenen Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. inkl. Zertifikat / Schulungsunterlagen / Verpflegung.