

Verkaufen mit Erfolg

Aus meiner langjährigen Erfahrung im Beratungs- und Trainergeschäft und in meiner Eigenschaft als Fachdozentin für Verkaufsförderung kann ich den Bereich des „Persönlichen Verkaufs“ für ein Unternehmen und für Unternehmer nicht wichtig genug beschreiben.

Mit der eigenen verkäuferischen Eigenschaft und der der Mitarbeiter steht und fällt der Erfolg des Unternehmens. Im Vortrag und/oder im Seminar „Verkaufen mit Erfolg“ wird wichtiges Handwerkszeug vermittelt im Bereich Incentives, Kundenanalyse, Bedarfsanalysen und Verkaufsgespräche, Argumentationshilfen, Motivation und verkäuferische Kompetenzen. Von dem Berater unterscheidet einen guten Verkäufer nur der Kaufabschluss. Dabei muss die Authentizität des Verkäufers gewährleistet werden, denn nur dadurch wählt er eine erfolgversprechende Verkaufsmethode, die ihn selbst und seine Kunden „glücklich“ macht.

Dieses Seminar gilt für Verkäufer und Unternehmer aller Branchen.