

1 Interaktive Übungen

Das Seminar beinhaltet interaktive Übungen, die auf aktuelle Verkaufsszenarien und Herausforderungen im Vertrieb zugeschnitten sind. Teilnehmer können durch Rollenspiele und Gruppenarbeiten praxisnahe Erfahrungen sammeln.



3 Kommunikationsstrategien

Moderne Kommunikationsstrategien werden vermittelt, um die Kundenansprache zu optimieren und ein überzeugendes Auftreten zu gewährleisten. Spezielle Trainings fördern die verbale, non-verbale und schriftliche Kommunikation.



5 Verhandlungsführung

Effektive Techniken und Strategien zur Verhandlungsführung werden erläutert. Die Teilnehmer lernen, wie sie Verhandlungen geschickt führen und Verkaufsabschlüsse erfolgreich gestalten können.



2 Tools

Teilnehmer lernen den Umgang mit neuesten Tools, die Effizienz und Produktivität im Vertriebsalltag steigern können. Dazu gehören Buchempfehlungen und Zugang zu einem Learning Management System bereitgestellt von www.Mein-Gesundheitskraftwerk.de



4 Verkaufspsychologie

Die Psychologie des Verkaufens wird beleuchtet, wobei auf die Motivation und Entscheidungsfindung der Kunden eingegangen wird. Methoden zur Bedarfsanalyse und zum Aufbau von Kundenbeziehungen sind Teil des Curriculums.



6 Networking

Das Seminar betont die Wichtigkeit von Networking und persönlichen Kontakten im Vertrieb. Praktiken zum Netzwerkaufbau und zur Pflege von Geschäftsbeziehungen werden konkretisiert.



**Vertriebsseminar
"Innovation Sales"**

**Jetzt vormerken!!!
Das erste Seminar wird im Mai
2024 starten**

Achtstündiges Seminar
revolutioniert
Vertriebstechniken

875 €



Buchen Sie Ihr Erfolgsseminar und gehen Sie einen neuen Weg im Vertrieb!

Kontaktieren Sie uns für mehr Informationen, gerne kommen wir auch zu Ihnen.

Tel.: +49 151 17163802 – eMail: Stefan@mein-gesundheitskraftwerk.de