

MCH-Campus: Spaß oder Frust

- Verkauf, Einkauf, Marketing

Verkauf

Verkaufen kann so einfach sein, wenn man Spaß daran hat. Wann haben Mitarbeiter die Chance, Verkaufsgespräche zu trainieren, ohne dass gleich ein Umsatz auf dem Spiel steht. Dieser Workshop bietet hierfür Gelegenheit durch intensives Üben der verkäuferischen Fähigkeiten und Fertigkeiten.

Die drei Phasen des Verkaufsgesprächs: Kontakt, Bedarfsanalyse, Angebotsphase und Abschluss werden Schritt für Schritt erarbeitet. Das Seminarziel: Freude am Verkaufen gewinnen oder wieder zurück gewinnen.

Termin: 8. April 2013

Uhrzeit: 10:00 – 17:00 Uhr

Anmeldeschluss: 5. April 2013, 17:00 Uhr

Ihre Investition: 149 € (MwSt.-befreit)

Buchung

- zahlbar: spätestens 3 Tage vor Seminarbeginn
- Faxanmeldeformular an: 0 4102 - 47 3015 oder 040 - 550 44 35
- per E-Mail: info@workshops-seminare.de
- telefonisch: 0 4102 - 47 3014

- oder direkt beim [Servicebüro](#) im ModeCentrum Hamburg

Seminaranfrage