

Verkaufstraining - Basisseminar



- Verkauf, Einkauf, Marketing

Zielsicher verhandeln, aktiv verkaufen.

Das Seminar wendet sich an alle, die in irgendeiner Form, ob Innendienst oder Außendienst mit Verkauf

zu tun haben. Ausgehend vom Grundwissen des Verkaufs werden psychologische Hintergründe sowie die dazugehörigen Gesprächs- und Verkaufstechniken vermittelt und in praxisnahen Übungen trainiert.

- Zielsetzungs- und Erfolgstechniken
- Kontakt-, Angebots- und Abschlussphase
- Fragen-, Argumentations- und Einwandbehandlungstechniken
- Rabattpolitik

•

 [Informationsflyer Verkaufstraining Basisseminar \(617,00 KiB\)](#)

Seminaranfrage