



SEMINAR: VERKAUFSTRAINING

Inhaltsangabe:

- Einführung – Thema Marktveränderungen
- Quick-Check-Verkaufsrahmen
- Verkaufspsychologie
- Kommunikationsregeln
- Bedarfserklärung
- Kaufbereitschaft erkennen / testen
- Vorwands- / Einwandsbehandlung
- Eingrenzungstechniken
- Abschlusstechniken

**FORDERN SIE NOCH HEUTE
UNSERE UNTERLAGEN DAZU AN !**

INFO@MODUL-CONSULT.DE ODER 07231.800460