
Auf in ein neues Jahr voller (Verkaufs)-Möglichkeiten!

„Die Großen fressen die Kleinen“ war lange Zeit ein Thema.

Für heute und morgen gilt hingegen: Jene, die schneller lernen und sich an die gestiegenen Ansprüche der Kunden besser anpassen, haben die Nase vorn!

Zwei Tage zu Beginn des Jahres, ganz persönlich für Sie, um an Ihrer Wirkung und Ihrem Erfolg im Verkauf zu arbeiten.

Denn: „Es geht nicht darum, der/die Beste zu sein. Es geht darum, besser zu sein als gestern.“

Daher: Auf in ein neues Jahr voller (Verkaufs)-Möglichkeiten!

Inhalt:

- Wie Sie Situationen richtig einschätzen und die Aufmerksamkeit der Kunden gewinnen
 - Was es mit dem 1. Eindruck auf sich hat und wie sich Ihre Kunden von Anfang an bei Ihnen willkommen fühlen
 - Warum es sich lohnt, mutig Fragen zu stellen
 - Wie sie das Wissen über Ihre Produkte dosiert und schön verpackt an die Kunden vermitteln können
 - Wie Sie mit schwierigen Kunden, Situationen und Beschwerden positiv umgehen können
 - Was Sie aktiv tun können, damit Ihre Kunden langfristig zufrieden und treu sind
-

Information

Kursdauer: 16,8 Einheiten

Kursbeitrag: 439,00 € Kursgebühr

222,00 € Kursgebühr gefördert

Fachbereich: Direktvermarktung

Zielgruppe: Direktvermarkter/innen bzw. Einsteiger/innen in die Direktvermarktung, Mitarbeiter/innen im Bauernladen, Interessierte im Verkauf, UaB Betriebe

Mitzubringen: Schreibmaterial

Verfügbare Termine