

WAS WIR FÜR SIE MACHEN KÖNNEN

Ärmel hochkrempeln. Trainieren.

1

KICK-OFF VERANSTALTUNG

Zu Beginn der Messe, oder am Tag davor, gibt's die relevanten Todos für den Erfolg. Was gilt es jetzt zu beachten und welcher Filter ist am Besten. Wie vertrödelt man keine Zeit und kommt schneller ans Ziel. 1,5-2 Std. geballte Ladung Verkaufspsychologie.

2

VERKAUFSTRAINING MIT EFFEKT

Ein Klassiker und trotzdem nichts Altes. Erkenntnisse der Neurowissenschaften treffen hier auf ein ausgeklügeltes System der Didaktik. Ein kurzweiliger Tag, der jedem die Augen öffnet. 1 Tag

3

WORKSHOP

Im Team ist man stark. Meistens haben die Verkäufer ähnliche Probleme bzw. Themen. Diese lösen wir gemeinsam auf und kümmern uns direkt um das After-Sales Geschäft, damit das von vornherein auf Erfolg steht. Wir überlassen nichts dem Zufall. Zusätzlich zum Verkaufstraining. +1 Tag

4

EINZELSITZUNGEN

Wir handeln nach intrinsischen Faktoren und tun, wie wir glauben es richtig zu machen. Ein ganzes Arsenal von Glaubenssätzen hilft uns Tag-Ein und Tag-Aus, dem Leben mit all seinen Facetten gerecht zu werden. Geprägt durch die Eltern, Lehrer und anderen Begleitern haben sich aber auch Glaubenssätze entwickelt, die uns behindern. Diese schauen wir an und lösen sie auf.

BESONDERS
BELIEBT