

Unsere Vorgehensweise - Ihr Nutzen

In unseren Vertriebsstrainings und Coachings legen wir großen Wert darauf, dass die Mitarbeiter sich nachhaltig in Ihrem Verkaufsverhalten verbessern. Dafür verwenden wir einen ganzheitlichen Ansatz.

Das bedeutet, wir berücksichtigen die Themen

- innere Einstellung
- Fachwissen
- Firmenspezifische Vorgaben
- Allgemeine Verkaufstechniken
- emotionale Intelligenz
- Selbstmanagement

und weitere Faktoren des Erfolges in unseren Trainings und Coachings. Die Seminarinhalte werden nach einer ausführlichen Analyse der Wünsche und Bedürfnisse auf Ihre konkrete Firmensituation abgestimmt. Dieser enge Praxisbezug sichert die Umsetzung in den Arbeitsalltag.

Zur Vermittlung dieser Fähigkeiten nutzen wir zeitgemäße Methoden. Langweilige Vorträge gibt es es in

Wer Seminare besucht, will auch Spaß beim Lernen haben. Dann lernt es sich leichter. In unseren Sem

Alle machen mit, weil der Trainer sich verständlich ausdrückt und weil er durch persönliche Rückmeldun

