

„Einfach gut trainieren“

- mit Verstand, Herz und Gefühl -



Vertriebstrainings: September 2011 – April 2012

Nr.	Trainingstitel	Termin 1	Termin 2	Denk(mal) Seite
V_010	Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse in der Gastronomie	08. - 09.12.2011	15. - 16.03.2012	06
V_020	Biostrukturanalyse: Miteinander zum Verkaufsabschluss	individuelle Terminabstimmung		07
V_030	Der TOP-Verkäufer - DAS Basisseminar	21. - 23.09.2011	19. - 21.03.2012	08
V_040	F.I.T. am Telefon, Teil 1	26.09.2011	26.03.2012	09
V_050	F.I.T. am Telefon, Teil 2	05.10.2011	02.04.2012	10
V_060	Fragetechnik	06. - 07.10.2011	19. - 20.04.2012	11
V_070	Handelsbetriebswirtschaft verstehen und anwenden	07. - 08.11.2011	25. - 26.04.2012	12
V_080	Jahresgespräche mit Großkunden sicher abschließen	27. - 28.10.2011	-	13
V_090	Kunden typgerecht zum Abschluss führen	24. - 25.10.2011	16. - 17.04.2012	14
V_100	Nutzenargumentationstechniken	06. - 07.02.2012	-	15
V_110	NLP im Verkauf	28. - 29.11.2011	27. - 28.02.2012	16
V_120	Plakatschrift	individuelle Terminabstimmung		17
V_130	Qualität und Service als Kundenbindungsinstrumente	16.12.2011	-	18
V_140	Schwierige Kunden für sich gewinnen	09. - 10.01.2012	-	19

Trainings, den Unternehmen
und deren Mitarbeitern zugewandt.