

Den Kunden-Dialog intensivieren

Aktiv-Seminar mit Workshop-Elementen (Impuls-Workshops zu zentralen Verkaufsthemen) und Intensiv-Kleingruppen- bzw. Einzel-Coaching mit Direkt-Feedback und Video-Aufzeichnung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter

Ziele:

- Weitere Professionalisierung der Beratungsgespräche (unter Berücksichtigung des sinnvollen Einsatzes von Leitfäden und Verkaufshilfen)
- Mehr Beratungsgespräche effizient und effektiv führen Erhöhung der Abschlussquoten

Inhalte:

- Höhere Zufriedenheit und gutes Gefühl des Kunden beim Beratungsgespräch
- Mehr Erfolg und Sicherheit des Kundenbetreuers beim Gespräch
- Mehr Abschlüsse (ohne Kauf-Reue) durch gezielt bedarfsorientierten Verkauf

Referenten:

Harald Senk, Training-Coaching-Kommunikationsberatung

Daniel Schröder, Tricotrain