

Workshop: Kommunikation & Verkauf

Auffrischen wichtiger Themen im Verkaufsumfeld. ERFA in Gruppen.

Aktuelle Themen der Teilnehmer

werden an diesem Tag gezielt in der Gruppe besprochen und Erfahrungen ausgetauscht. Erfahrene bringen ihr Wissen auf den neusten Stand, Jüngere bringen sich ein. Optimaler Nutzen durch Gruppendynamik und lösungsorientierte Vorschläge!

Zielsetzungen des Seminars

Punktuelle Aufarbeitung der wichtigsten Eckpunkte im allgemeinen Verkauf. Lösen aktueller «Kundenprobleme» der einzelnen Teilnehmer in der Gruppe.
Generell: Grundwissen auffrischen!



Der Referent: Bernhard Meier

Als CEO eines Industrieunternehmens im internationalen Umfeld können Sie auf seine praxis- und zielorientierte Unterstützung im Daily Business zählen. Verkaufen ist eine Profession. Seit 30 Jahren lebt er diese Tätigkeit.

Tagungsablauf / Themen

- 1 Verkaufs-Update – «Basics»
- 2 Kommunikation & Präsentation
- 3 Wo drückt der Schuh im Verkauf?
- 4 Lösungsfindungen in Gruppen
- 5 Verkaufen im heutigen Umfeld
- 6 Individuelle Themen behandeln

Kurs- und Kontaktdaten:

Tagungskosten:	Nach Absprache (inkl. Verpflegung und Zertifikat)
Veranstaltungsort:	Frauenfeld
Datum:	Nach Absprache 9 – 17 Uhr
Auskunft:	Paul Meier +41 55 442 14 50
Anmeldung:	Telefonisch - Email +41 79 437 66 94
E-Mail:	kontakt@pminstitut.ch

Paul Meier Institut
St. Gallerstrasse 32
CH-8853 Lachen SZ

kontakt@pminstitut.ch
Office +41 55 442 14 50

www.pminstitut.ch
Referent: +41 79 437 66 94
b.meier@hcwb.com

Bankverbindung:
UBS St. Gallen CH
IBAN: CH13 0025 4254 1560 0101 W