Tipps erfolgreicherer Kommunikation - für ALLE, die mit Kunden sprechen!
Informationen

Beschreibung:	Dieses Seminar – ohne Beamer und Powerpoint - richtet sich an alle, die vertrieblich aktiv sind (sein sollen oder wollen)! Exklusiv für Verkäufer im Innen- und Außendienst, Produktmanager und Key-Account-Manager der Verpackungsindustrie, die direkt mit Kunden und Interessenten kommunizieren hat Uwe Sockel dieses Programm konzipiert. Ein Seminar, das uns auch bei Innoform geprägt hat. Ziel des Seminars ist es, Methoden und Techniken für erfolgreiche Kommunikation zu vermitteln. Die Teilnehmer sollen Freude am Vertrieb haben/finden und sich als Partner und Problemlöser ihrer Kunden/Interessenten verstehen. Neben klassischen Vertriebsthemen, wie Bedarfsanalyse und Nutzenargumentation werden vor allem Körpersprache, innere Einstellung und Motivation gemeinsam erarbeitet. In kurzen Übungsbeispielen aus der Branche werden Anregungen für die tägliche Praxis gegeben.
Zielgruppe:	Verkäufer im Innen- und Außendienst, Produktmanager und Key-Account-Manager
Niveau:	**Stufe 1** - keine Vorkenntnisse erforderlich
Veranstaltungscode:	**VS-10-10**
Zeiten und Ort:	Mittwoch, 20. Oktober 2010, **9:00** - **19:00** Uhr Donnerstag, 21. Oktober 2010, **8:30** - **16:00** Uhr Osnabrück