



Verkaufs- und Verhandlungstraining



Steigern Sie Ihre Verkaufskompetenz

Schulstraße 14 · 55469 Simmern
Telefon: 0 67 61 · 14 898

Marktplatz 4 · 56154 Boppard
Telefon: 0 67 42 · 80 44 18

www.pro-dacta.de

Vertriebsorientiertes Denken als Grundlage für unternehmerischen Erfolg

Vertriebsmitarbeiter, die einen positiven Eindruck vermitteln, überzeugend argumentieren und beraten können, steigern den Erfolg eines jeden Betriebes.

In Seminaren, Workshops und persönlichen Coachings erfahren und lernen Sie:

- Persönlichkeitsmerkmale des Kunden zu unterscheiden und zu nutzen
- Produkte und Leistungen optimal zu präsentieren
- Kunden zu überzeugen
- richtig auf Einwände zu reagieren und Abschlüsse zu erzielen
- Kaufmotive sicher zu erkennen und professionell zu nutzen
- eine persönliche vertriebsorientierte Handlungsstrategie zu entwickeln

Unsere Erfahrung für Ihren Erfolg

