

B2B-Vertrieb Online Learning Programm



In 5 Trainingseinheiten Online wichtige vertriebliche Kompetenzen erhalten

Inhalte

- Einstellung und persönliche Wirkung im Verkauf – psychologische Wirkungsgesetze
- Mit Zielkunden in guten Kontakt kommen – telefonisch und bei Messen
- Gesprächsführung mit Fragetechnik und aktivem Zuhören – echte Bedarfe erkennen
- Elevator Pitch – Kurzform der wirkungsvollen Vertriebspräsentation und Vorstellung
- Geschäftsabschluss – Einwände auflösen und den Auftrag schreiben

➔ **Mehr und effektivere (Ziel-)Kundenkontakte und mehr Geschäft**

Interaktives Online Training mit individuellen Frage- und Antwortmöglichkeiten

Termine

16:00-17:00Uhr am Fre 24.11., Do 30.11., Fre 8.12., Fre 15.12., Mi 20.12. 2017

Das Online Training steht danach zur Verfügung (Selbststudium, Terminkollision)

Anmeldung

Bitte melden Sie sich bis zum 22.11.2017 an unter www.aulls2.de/anmeldung

Bonus

- Schon direkt nach der Anmeldung erhalten Sie mein Amazon Nummer 1 Buch (Kategorie B2B) „B2B – or not to be? Der Weg zu Vertriebserfolg und profitablen Wachstum“ Verlag Springer Gabler als Ebook
- Die Teilnehmer partizipieren an einer geschlossenen Slack-Gruppe für gegenseitigen Austausch und Best-Practice-Sharing. Mit Tutorial für dieses Business-Tool.

Sonderpreis 199€ statt 499€

Nutzen Sie jetzt den Sonderpreis für pragmatische vertrieblich Impulse noch in 2017