



ERWEITERUNG DES VERTRIEBLICHEN GESCHÄFTSFELDES

Der Spruch: „Wir sind Berater, keine Verkäufer“ hemmt oft die vertriebliche Sicht der Mitarbeiter/-innen aus dem Servicebereich.

Sie haben aber den häufigsten Kontakt zum Kunden. Hier gilt die Devise „trust sells“.

Dieser Worskhop vermittelt, mit viel Spaß und Atmosphäre, eine neue Perspektive für diese wertvollen Mitarbeiter/innen.

Der Nutzen für das Unternehmen:

- ▲ Neue Potentiale im Vertrieb
- ▲ Steigerung der Service- und Dienstleistungsqualität
- ▲ Neue Geschäftsfelder im Dienstleistungsbereich

Leistungen

- ▲ telefonisches Vorabgespräch bezüglich Erwartungen, persönliche Ziele
- ▲ Dauer: 2 Tage max. 10 Teilnehmer
- ▲ intensive professionelle Begleitung durch qualifizierte Berater
- ▲ sämtliche begleitenden Teilnehmerunterlagen

Teilnahmegebühr: Auf Anfrage
