

Monatstreffen am Dienstag, 05. Mai 2009 um 19.30 h

im Rathaus Schöneberg, Raum 1102 („goldener Saal“)

Bitte melden Sie sich bis zum 30. April 2009 an!

Gewinne Kunden - Vergiss das Verkaufen

Kunden gewinnen bedeutet, eine Verbindung zu Menschen aufzubauen, die von Vertrauen und Ehrlichkeit geprägt ist.

Plumpe Verkaufstechniken, unprofessionelle Präsentationen und Ausüben von Druck verärgern und sind wenig erfolgreich.

Die Themen dieses Abends:

- wie erkenne ich, was sich mein Gegenüber wünscht und wie kann ich ihn unterstützen das zu erreichen
- wie wecke ich Neugierde
- wie kann ich auf Bedenken des Kunden reagieren
- was ist mein eigener Verkaufsstil

Heike Hoch und Katja Rossel sind Coache und Trainerinnen

Unsere Schwerpunkte sind:

- Business-Incubator, Training für Gründer und Selbständige
- Verkaufstrainings
- Kommunikationstrainings
- „How to talk to men“
- Einzelcoaching

www.business-incubator.info
