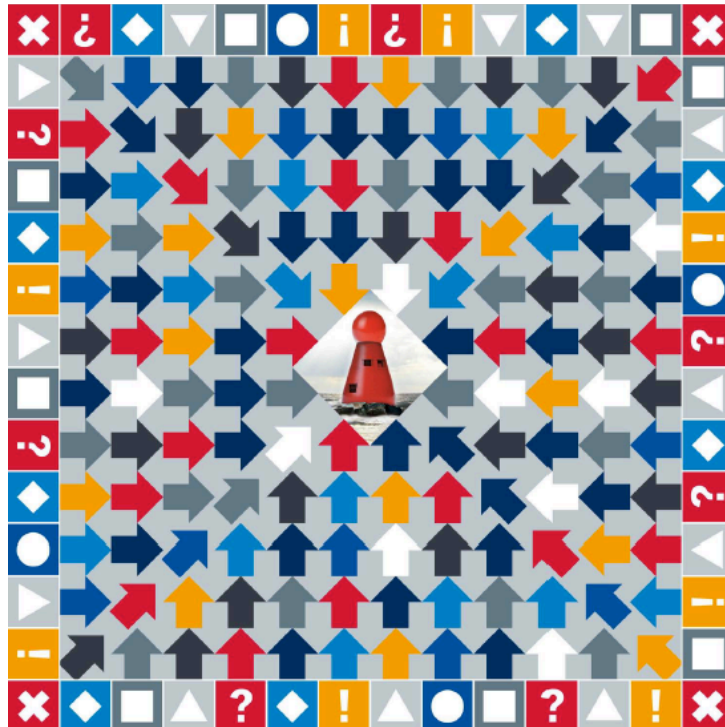


Vertrieb B2B / B2C



- ▶ Gesprächseinstiegs-Techniken der Kaltakquise lernen
- ▶ Kundenorientierung fördern
- ▶ Sensibilität für Kundenbedürfnisse schärfen
- ▶ Kommunikationskompetenz erhöhen
- ▶ Bedarfsorientierte Gesprächsführung üben
- ▶ Instrumente zur langfristigen Kundenbindung verinnerlichen
- ▶ Vertriebserfolge steigern

Seminardauer: 1 oder 2 Tage
Teilnehmeranzahl: 4-16