

Verkaufstraining – Potenziale besser ausschöpfen!

In Vertrieb und Verkauf entscheidet sich der Erfolg eines Unternehmens. Das Vertriebsstraining ist eine Maßnahme zur Verbesserung der verkäuferischen Fähigkeiten und damit zur Sicherung des unternehmerischen Erfolgs. Man wird nicht als guter Verkäufer geboren - Verkaufen muss gelernt werden.

Oft sind es Kleinigkeiten, die zum Erfolg führen: Mal stimmt die Chemie zwischen den Gesprächspartnern, mal sind es einfach die gute Vorbereitung oder die Gesprächsführung, die zum Verkaufserfolg führen.



Im Training lernen die Teilnehmer, neben den wichtigsten Grundkenntnissen besonders auf solche Details zu achten. Die WABCO University bietet ein erprobtes und praxisorientiertes Verkaufstraining.

Das Programm behandelt wichtige Aspekte und Themen, die im Vertriebsalltag entscheidend sein können.

Nähere Informationen finden Sie auch auf unserer Homepage: www.wabco-university.com

Das **Modulprogramm Verkaufstraining** findet im zweiten Halbjahr 2007 mit folgenden Terminen statt:

B-2.4-07	Verkaufen mit Emotionen und Herz deutsch	2 Tage 13./14.11.2007	Hannover	700 €
B-2.5-07	Die autonome Verkäuferpersönlichkeit deutsch	2 Tage 27./28.11.2007	Hannover	700 €
B-2.6-07	Reklamationsmanagement deutsch	2 Tage 29./30.11.2007	Hannover	700 €

Die einzelnen Bausteine sind natürlich auch einzeln buchbar.

Achtung!

Bei einer Kombination aller drei Module können wir Ihnen besondere Konditionen anbieten. Bitte sprechen Sie uns an.

Natürlich bieten wir alle Trainings auch als maßgeschneiderte firmeninterne Maßnahme an. Sprechen Sie uns an, wir machen Ihnen gerne ein Angebot.

Und das sagen die Teilnehmer:

"Lockere Atmosphäre"
"... aus dem tatsächlichen Berufsleben"
"Sehr ruhig und souverän geführt"
"Themen wurden zusammen erarbeitet und durch sehr viel Training vertieft"
"Der Lehrgang war sehr gut"

(Quelle: Seminarberurteilungen)

Anmeldung gleich faxen:

Bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	B-2.4-07	Verkaufen mit Emotionen und Herz	13./14.11.2007	Hannover	700 €
	<input type="checkbox"/>	B-2.5-07	Die autonome Verkäuferpersönlichkeit	27./28.11.2007	Hannover	700 €
	<input type="checkbox"/>	B-2.6-07	Reklamationsmanagement	29./30.11.2007	Hannover	700 €

WABCO University
 Postfach 9112 62
 30432 Hannover
 ☎ (05 11) 9 22-1925
FAX (05 11) 210 76 58
 university@wabco-auto.com

Name und Anschrift der anmeldenden Firma

(Bei abweichender Rechnungsanschrift bitte einen gesonderten Vermerk !!!)

Firma:

Abteilung/z.H.:

Straße/Postfach:

PLZ / Ort:

Telefon-Nummer:

Fax:

e-mail:

Teilnehmer:

.....
Vorname / Name	Funktion
.....
Vorname / Name	Funktion
.....
Vorname / Name	Funktion
.....
Vorname / Name	Funktion

Stornierungen: Bei Stornierungen von Trainingsplätzen bitten wir um rechtzeitige schriftliche Abmeldung (mind. 8 Werktage vor Trainingsbeginn). Bei nicht erfolgter oder kurzfristiger Abmeldung (innerhalb 8 Werktage vor Trainingsbeginn) berechnen wir **grundsätzlich** eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 % der ausgewiesenen Teilnahmegebühr. Dies erkennen Sie mit Ihrer Unterschrift an.

.....
 Datum

.....
 Firmenstempel / Unterschrift