

PREMIUM SEMINAR NR. 4

## Spezialseminar Vertrieb

Alles was mir fehlt, ist der Kunde!  
Pffrige Vertriebs- und Marketingstrategien.

Auch als  
Inhouse Seminar  
in Ihrem Unter-  
nehmen buchbar!

Dieses Intensiv-Seminar bieten wir als 1-Tages- und 3-Tagesseminar an. Erfahren Sie, auf was es im Vertrieb wirklich ankommt und wie Sie sich und Ihr Produkt erfolgreich verkaufen. Lernen Sie sich und Andere zu motivieren und Ihre Kunden zu begeistern.

### THEMEN IM EINZELNEN

- Die Psychologie des Vertriebs.
- Neukunden gewinnen und Bestandskunden halten.
- Führungspersönlichkeit entwickeln.
- Wie mache ich mich für meinen Kunden interessant?
- Wie präsentiere ich mein Produkt Schnell & Smart? Die 4 W-Fragen.
- Das ABC des Vertriebs:  
von A wie Aufmerksamkeit, B wie Begeisterung, bis Ü wie Überzeugung und Z wie Zeitverschwendung.
- Bodyscanning - die Macht der Körpersprache und die Macht der Farben - Autoritäten ohne Worte.
- Geheimcode Antlitz - was verrät das Gesicht?
- Vertriebsorganisation und Vertriebsstrukturen aufbauen.
- Mitarbeitermotivation.
- Networking als Multiplikator.

Preise und Termine  
auf Anfrage!

Menschen mit einer neuen Idee gelten so lange als Spinner,  
bis sich die Sache durchgesetzt hat. (Mark Twain)

Wir empfehlen das KopfNuss Seminar 4 "Vertrieb" in Kombination mit KopfNuss Seminar 3 "Persönlichkeitstraining" zu buchen! Nutzen Sie den Kombi-Preisvorteil!

Hinweis:  
Bei Buchung als Tagesseminar verkürzter Seminarinhalt!

