



MODUL

LEADERSHIP – VERKAUFEN FÜR PRAKTIKER II

Beschreibung

Das ReTraining «Verkaufen für Praktiker II» bietet Ihren Mitarbeitenden die Gelegenheit, deren Verkaufspraxis zu reflektieren sowie Kenntnisse in Argumentation und Verkauf weiter vertiefen und trainieren zu können. Durch die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmenden sind auch die Inhalte sehr individuell. Zusätzlich wird in diesem Modul eine Insights MDI Analyse gemacht, welche auf die verschiedenen Persönlichkeitstypen eingeht und wie ein Verkäufer mit diesen «Kudentypen» umgeht.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Verkauf, welche das Modul «Verkaufen I» absolviert haben.

Dauer

2 × 1 Tag (Intervall ca. 4-6 Wochen)

Daten

Trainings-Nr.	1. Tag	2. Tag
ER1V24	<i>Dienstag</i>	<i>Dienstag</i>
	17.09.2024	22.10.2024

Ort

Hotel Balsthal
Falkensteinerstrasse 1
CH-4710 Balsthal

Kosten

CHF 1'300.-/Person

Referent/Trainer

Trainer der Rudolf Obrecht AG