

Teilnahmezertifikat

Markus Geiermann

Sunconnect

hat erfolgreich an dem Seminar

Verkaufstraining

vom 17. bis 18. Februar 2010

bei Energiebau Solarstromsysteme, Köln

teilgenommen.



Lernziele / Inhalte

- Den Verkaufsprozess strukturieren
- Den Kunden-Nutzen herausstellen
- Mit der Vorstellung gewinnen
- Mit dem Gesprächsleitfaden den Kunden führen
- Vertrauen aufbauen
- Nachfassen und Abschließen

Trainingsmethoden der Teilnehmer:

- Ausarbeitung eigener Vorgehensweisen und Arbeitsprozesse
- Training in Rollenspielen
- Training in Präsentationen

Trainingsleiter Frank Schäfer
Köln, 18. Februar 2010

