

Zertifikat

Hiermit bestätigen wir

Herrn Pasche Wendel

die erfolgreiche Teilnahme am Seminar

„Neue Strategien und Methoden im Verkauf“

Das Seminar enthält folgende
Themenschwerpunkte:

- Das Verkaufsgespräch strukturiert führen
- Aufbau eines guten Kontaktes zu den verschiedenen Kundentypen
- Schnelles Erkennen des Kundenbedarfs durch den Einsatz professioneller Fragetechnik
- Durch gezielte Nutzen-Argumentation überzeugen
- Einwände in Verkaufschancen verwandeln
- Abschlußsignale erkennen und nutzen

Köln, 18. Mai 1999

Das Trainerteam



F. Schenk