

Verkaufstraining in der Praxis

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiterinnen und Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

Verkäuferinnen und Verkäufer in Filialen

Seminarziele und Inhalte:

Aktivierung und Verstärkung der verkäuferischen Potenziale

Das Besondere:

Methoden:

Kurzseminar mit den Teilnehmenden am POS (ca. 60 – 90 Minuten)

Anschließend Training on the Job in der Filiale, bzw. Begleitung im Außendienst

Sofortige Feedbackgespräche mit abschließendem Kurzseminar (ca. 45 Minuten)

Dauer:

Seminarartage: nach Vereinbarung

Seminarzeiten: nach Vereinbarung

Trainer:

Jörg Straubinger

Thomas Löser

Udo Schulze

Gero Will

Ina Mühlpfordt

... weitere Trainer aus der GMWGROUP