

Seminar

Die neue Verkaufsstrategie: Empathische Kundenfokussierung

16. März 2017
9:00 - 17:00 Uhr
in Donaueschingen

Der Kunde hat sich verändert, er ist informierter und selbstbewusster als früher. Das bedingt ein radikales Umdenken im Verkauf: „Wenn ein Kunde nicht skeptisch ist und den Verkäufer nicht herausfordert, dann hat der Verkäufer etwas falsch gemacht oder der Kunde ist nicht interessiert.“

Lernen Sie unseren radikal neuen Verkaufsansatz kennen und steigern Sie Ihren Erfolg im Verkauf!

Auszüge der Schulungs-Themen

- Entwicklung einer Verkäufer-Persönlichkeit
 - Wie wird man zum leidenschaftlichen Verkäufer?
 - Vorteile erkennen, nutzen und somit überzeugend werden
 - Selbstvertrauen und mentale Stärke steigern (Ego-Marketing)
- Umgang mit schwierigen Kunden (Skeptiker...)
- Warum Verkäufer wissen sollten, wie man Fragen des Kunden auslöst
- Wie man alte Kunden hält und neue Kunden gewinnt
- Was einen durchschnittlichen von einem überdurchschnittlichen Verkäufer unterscheidet...

Das Seminar ist geeignet für

alle verkäuferisch tätigen Mitarbeiter im Unternehmen

Seminare mit Hans-Jürgen Thoma garantieren

- neue Erkenntnisse
- praktische Umsetzung
- bessere Ergebnisse
- Steigerung der Motivation

Melden Sie sich und/oder Ihre Mitarbeiter mit beiliegendem Formular an.
Ich freue mich auf Sie

Ihr

Hans-Jürgen Thoma



Hans-Jürgen Thoma
Mitarbeiter-Erfolgstrainer

**„Erfolgreich ist nur, wer
auf Resonanz stößt“**

Erfahrung

Seit über 28 Jahren
Trainer in KMUs in verschiedenen Branchen.
Zuvor selbst als Verkäufer erfolgreich am Markt tätig

Motto

„Menschen“ schulen
„Emotionen“ wecken
„Stärken“ verstärken
„Potentiale“ aktivieren

Kontakt

Hans Jürgen Thoma
Sägestraße 10
D-79737 Herrischried/
Südschwarzwald
Telefon +49 (0) 7764 9202-0
Mobile +49 (0) 1752049925
thoma@thomapunkt.de
www.thomapunkt.de

