

DAS FOLLOW-UP als BEGLEITENDES VERTRIEBS-COACHING

24.- 26. NOVEMBER 2020 IN FRANKFURT

Für mehr Nachhaltigkeit beim Anwenden Ihrer neu erlernten Vertriebsfähigkeiten und damit diese zur Gewohnheiten werden, bieten wir Ihnen ein Follow-up zum Vertriebsseminar an. Hier vertiefen Sie Ihr Wissen über die einzelnen Vertriebsphasen und erarbeiten anhand Ihrer eigenen Kundenbeispiele das konkrete jeweilige Vorgehen. Nur wenn neu erlernte Fähigkeiten zur Gewohnheit werden, sind sie in jeder Situation zuverlässig abrufbar und verhelfen Ihnen somit zu mehr Erfolg.



FOLLOW-UP zum Seminar „DER ERFOLGREICHE VERKAUF VON IT-LÖSUNGEN“

Eine Vertiefung des Vertriebsseminars, damit Ihre neu erlernten Fähigkeiten zur Gewohnheit werden!

1. Tag

- Vertiefung der Bedarfsanalyse und Ausarbeitung einer konkreten Vorgehensweise angepasst an Ihre Organisation

2. Tag

- Vertiefung der Präsentationsfähigkeit mit Fokus auf die Übermittlung des Nutzens an Ihre Kunden

3. Tag

- Konkrete Identifikation des Nutzens für Ihre Kunden und Vertiefung der Abschlussphase

Teilnahmevoraussetzung!

Sie haben bereits an unserem Offenen- oder Firmenvertriebsseminar „Der erfolgreiche Verkauf von IT-Lösungen“ teilgenommen.

Was nehmen Sie mit?

Durch das Erarbeiten des Vorgehens an Ihren eigenen Kundenbeispielen, erhalten Sie mehr Sicherheit in der Vorgehensweise. Ihre Fragen, die seit dem Vertriebsseminar im Alltag aufgekommen sind, werden geklärt.

Zeitplan:

Dienstag, 24. November 2020, 10.30 – 17.30 Uhr
Mittwoch, 25. November 2020, 09.00 – 17.15 Uhr
Donnerstag, 26. November 2020, 09.00 – 16.00 Uhr

Ort: In den Seminarräumen von Pöhn & Schottler, Berner Str. 79, 60437 Frankfurt

Teilnahmegebühr:

2.190,00 € zzgl. MwSt. je Teilnehmer
In der Teilnahmegebühr ist das komplette Catering während des Seminars enthalten.

ANMELDUNG

FÜR DAS 3-TAGES FOLLOW-UP als BEGLEITENDES VERTRIEBS-COACHING

24.- 26. NOVEMBER 2020 IN FRANKFURT

FOLLOW-UP zum Seminar „DER ERFOLGREICHE VERKAUF VON IT-LÖSUNGEN“

(Dieses PDF-Formular können Sie auch direkt an Ihrem Computer ausfüllen).

Bitte das Bestellerfeld immer ausfüllen, auch wenn Sie selbst Teilnehmer sind.

als Besteller:

Frau/ Herr Vor- und Zuname des Bestellers

Firma

Für folgende Teilnehmer:

Straße

Frau/ Herr Vor- und Zuname

PLZ / Ort

Frau/ Herr Vor- und Zuname

Telefon

Frau/ Herr Vor- und Zuname

E-Mail

Datum

Unterschrift

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Reservierungsbestätigung.

ZAHLUNGSMODALITÄTEN

Bitte beachten Sie:

Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde. Für Stornierungen bis 7 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 195,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder Nichterscheinen zum Seminartermin ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Ersatzteilnehmer können jederzeit benannt werden.

IHRE TRAINERIN

Katerina Iliadis ist seit 2009 Coach und Trainerin und hält unsere Seminare in deutscher, englischer und französischer Sprache.

Die Dipl.-Betriebswirtin hat 17 Jahre lang bei multinationalen IT Anbietern im B2B Geschäft mit internationalem Kundenumfeld (Europa, Asien, USA) gearbeitet. Sie war dabei im Sales, PreSales und Produktmanagement tätig.

