

Spitzenleistungen im Vertrieb

WSIV

Inhalte

- Trends der nächsten Jahre im Vertrieb
- Geforderte Schlüsselqualifikationen
- Die Persönlichkeit als Erfolgsfaktor im Vertrieb
- Zum Partner des Kunden werden
- Machtfaktor Kommunikation
- Merkmal-Vorteil-Nutzen-Argumentationen
- Umgang mit Nachlassforderungen
- Vorgehen bei Preisgesprächen
- Was ist zu tun, wenn der Kunde „zu teuer“ sagt?
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Die Fallen der Kunden

Hinweise

Dieses Seminar wird von der Festo Lernzentrum Saar GmbH angeboten. Es gelten die [Teilnahmebedingungen](#) und [Datenschutzbestimmungen](#) der Festo Lernzentrum Saar GmbH.

Dauer

1 Tag

Preis zzgl. MwSt

600,00 €

WebInfo

