



Vertriebs-Workshop mit Schwerpunkt Präsentationstraining für den Außendienst

Schulungsthemen

- Von der Vorbereitung bis zur Administration
- Fragetechniken
- Kundenmanagement / Kundenplanung
- Präsentationstechniken
- Rollenspiele

Zielführung

- In diesem Vertriebs-Workshop mit Schwerpunkt Präsentationstraining für den Außendienst werden die Teilnehmer lernen, wie sie ihre Verkaufsgespräche und Präsentationen noch überzeugender gestalten können.

Teilnehmer

- Außendienstmitarbeiter
- Einsteiger

Ablauf

- Workshop

Vorraussetzungen

- Max. 8 Teilnehmer (Ablauf in mehreren Gruppen möglich)
- Zeitfenster pro Gruppe 2 Tage
- Schulungsraum
- Beamer

Ihr Ansprechpartner:

Bals Akademie

Dr.h.c. Mario Rapp

Universität ksucta

Eur.-Ing. / FEANI

Mobil: 0160/7192529

mario.rapp@bals.com