

## Seminar: Die aktive Angebots-Nachverfolgung

Zielgruppe: Für Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst.

Seminarinhalt: Angebots-Nachverfolgung: eine lästige Aufgabe oder eine Notwendigkeit?  
Wie vermittele ich am besten den Nutzen für den Kunden und dessen Kunden?  
Wie reagiere ich kompetent, wenn das Angebot nicht passt?  
Wie beantworte ich Kundenfragen und reagiere auf Einwände?  
Wie verstärke ich meine Argumente?  
Wie reagiere ich in der Preisverhandlung?  
Wie führe ich den Kunden zur Entscheidung?

Termin:	17.02.2025	11.04.2025	12.05.2025
	Hannover	Dresden	Düsseldorf

Dauer: 10:00 bis ca. 17:00 Uhr

Seminargebühr: € 599,00 pro Person zzgl. MwSt.

Teilnehmer: max. 12 Teilnehmer

**Hiermit melde ich verbindlich ..... Personen zum Verkauf-Seminar:**

**am ..... an:**

Name/Vorname:.....

Firma:.....

Anschrift:.....

Telefon/E-Mail:.....

Stempel und Unterschrift:.....

Die Seminargebühr bezahle ich per Überweisung auf eines der unten angegebenen Konten nach Rechnungsstellung bis 10 Tage vor Seminarbeginn. Stornierungen können bis 30 Tage vor Seminarbeginn kostenfrei vorgenommen werden. Danach beträgt die Stornogebühr 100% der Seminargebühr. Bei unentschuldigter Nichtteilnahme wird die volle Gebühr fällig.

**Ja, wir interessieren uns für ein Firmenseminar: Bitte senden Sie uns Informationen über ein exklusives Firmenseminar**