

15054 Der Kunde sagt nein. Na und!

Beim Nein beginnt ja erst der wahre Verkauf!

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten:

„Vielleicht sagt der Kunde ‚nein‘. Dann war all die Mühe umsonst.“ Diese Angst plagt viele Verkäufer in Verkaufsgesprächen. Deshalb reden sie oft um den heißen Brei herum, statt gezielt den Abschluss anzustreben. Dabei bedeutet ein Nein nur selten das endgültige Aus. Warum tun sich sogar gestandene Verkäufer-Persönlichkeiten mit der Abschlussphase so schwer? In diesem Impulsseminar lernen Sie, diese Hürde mit Bravour zu nehmen und Ihre Abschlüsse werden wieder stark ansteigen.

Die Inhalte:

- Nein-Sagen gehört zum Leben
- Beim „Nein“ beginnt der wahre „Verkauf“
- „Nein“ bedeutet nicht immer nein!
- Sich für das Nein bedanken?
- Psychologische Hintergründe des „Nein-Sagens“
- Ein „Nein“ kann Ihnen viel Zeit sparen
- Warum viele Verkäufer in der Abschlussphase „schwammrig“ werden?
- Überwinden der lähmenden Angst vorm „Versagen“

Der Trainer:

Eisserer Jürgen

Die Zielgruppe:

Unternehmer & Geschäftsführer

Begeisterte Kunden berichten:

Mag. Sonja Kimeswenger, MBA, Guide and More



Der Trainer ebenso wie die Location und die Organisation waren super! Besonders den Einblick in die Psychologie des Kunden (Stichwort: Emotionaler Nutzen) habe ich sehr spannend gefunden. Aufgrund der kleinen Gruppe hat der Trainer ganz fokussiert unsere Anliegen bearbeitet und ich konnte mit einem konkreten Plan für mein neues Projekt das Seminar beenden. Fazit: Absolut empfehlenswert! Mehr als 71.000 Kunden in über 4.500 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht.

Kursbuchung und weitere Details unter **15054** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

UNTERNEHMER
AKADEMIE



15054 Der Kunde sagt nein. Na und!

Beim Nein beginnt ja erst der wahre Verkauf!

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge

Kursbuchung und weitere Details unter **15054** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

UNTERNEHMER
AKADEMIE

