



Windsbach, 06. April 2010

## Die Verkäufersäge schärfen

Die Herausforderungen an den erfolgreichen Verkäufer im Business to Business-Geschäft sind groß. Zu seinen Aufgaben gehören beraten, informieren, koordinieren, organisieren und natürlich verkaufen. Neben dem „Jagdinstinkt“ ist im Wettbewerb mit andern wichtig, im Verkauf ausgebildet und trainiert zu sein. Denn dann können Sie im entscheidenden Moment beim Kunden die Nase vorne haben.

Oder anders ausgedrückt:

**Der Verkäufer mit der besten und schärfsten Säge ist am erfolgreichsten!**

In dieser Trainingsreihe haben Sie die Chance, an sich zu arbeiten und Ihre Werkzeuge zu schärfen.

Jede einzelne Sequenz können Sie frei nach Ihrem Bedarf besuchen.

Themen und Termine:	Tag:	Uhrzeit: 17.00 Uhr bis 21.00 Uhr
1. DER VERKÄUFER	28. Juni 2010	
2. DER KUNDE	26. Juli 2010	
3. DIE TECHNIK	30. August 2010	
4. DIE VORARBEIT	27. September 2010	
5. DAS TELEFON	11. Oktober 2010	
6. DAS VERKAUFGESPRÄCH I	22. November 2010	
7. DAS VERKAUFGESPRÄCH II	20. Dezember 2010	
8. DIE PRÄSENTATION	10. Januar 2011	
9. SELBSTMANAGEMENT	21. Februar 2011	
10. KUNDENMANAGEMENT	21. März 2011	
11. PREISVERHANDLUNGEN	18. April 2011	



1A-VERKÄUFER-COACH

Windsbach, 06. April 2010

Weitere Informationen unter <http://www.1a-verkaeuer-coach.de>

oder Sie fordern die ausführliche Themenübersicht und Preise jetzt bei mir direkt an:  
[h.heim@1a-verkaeuer-coach.de](mailto:h.heim@1a-verkaeuer-coach.de)  
Telefon: 09871 706460.

Ich biete Ihnen meine umfangreiche Verkaufserfahrung und meinen Ansatz  
„kundenorientiert verkaufen“ an.

Mit freundlichen Grüßen

Helmut Heim  
Managementcoach und Trainer