



Frank Stefan Ali & Daniel Krespach

SALES-PROFI - BASIS-SCHULUNG III

Erkennen Sie Ihre Möglichkeiten! In diesem Vertriebsworkshop stehen praxisnahe Übungen im Vordergrund, mit denen Sie Ihre Gesprächskompetenz und Ihre Effektivität erheblich entwickeln und verbessern.

SEMINARINHALT:

- Einwandbehandlung
- Nutzenargumentation
- Ja-Straße

Für die Kontaktphase, Bedarfsanalyse, Angebotsphase & Abschlussphase



Frank Stefan Ali
Diplom-Sozialwissenschaftler
Vertriebscoach



Daniel Krespach
CEO - Gründer M2energie GmbH