

Konsequentes Nachfassen



„Wer nicht wagt, der nicht gewinnt!“

Konsequentes Nachfassen nach dem Angebot ist für den Erfolg sehr wichtig. Leider gelingt es im laufenden Tagesgeschäft nicht immer dies zu tun. Es gibt tausend Dinge die viel wichtiger sind. Dadurch verlieren Sie eine wichtige Chance. Sie haben schon einmal dem Kunden Ihr Angebot präsentieren können. Sie haben Zeit und Geld investiert. Wenn Sie diesen verlieren, nicht nachfassen, war dies ein teures Angebot und Sie nehmen sich bei einem Nein die Chance es nächstes Mal besser zu machen, wenn Sie nicht wissen, warum Ihr Angebot abgelehnt wurde.

In diesem Seminar lernen Sie:

- 🌸 Wie motiviere ich mich zeitnah bei dem Kunden anzurufen?
- 🌸 Wie gehe ich mit einem NEIN um??
- 🌸 Wie kann ich mich in einen guten Zustand bringen, damit das Gespräch in eine positive Richtung läuft?
- 🌸 Wie behalte ich den „Roten Faden“?

Gestaltung:

- 🌸 Vortrag, Demonstration, Übung in Kleingruppen und Diskussion im Plenum

Zeitraumen:

- 🌸 16:00 Uhr – 19:30 Uhr

Kosten:

- 🌸 Auf Anfrage

Anmeldung*:

Name	Vorname	
Straße	PLZ Ort	
Tel. priv.	Tel. berufl.	
Mobiltel.	Fax	
Ort	Datum	Unterschrift

*Diese Anmeldung gilt gleichzeitig als Rechnung. Mit Eingang des Betrages ist Ihre Anmeldung verbindlich. Sollten Sie zum Seminarzeitpunkt verhindert sein, stellen Sie bitte einen Ersatzteilnehmer, da die Teilnahmegebühr nicht zurückgezahlt werden kann. Bei Verhinderung des Trainers wird ein Ersatztrainer gestellt oder ein alternativer Termin gefunden.