

## DER GANZHEITLICHE WEG ZUM NACHHALTIGEN VERKAUFSERFOLG

Für nachhaltigen Erfolg braucht ein Vertriebsmitarbeiter – neben einem funktionierenden Verkaufsprozess – einen strukturierten persönlichen Entwicklungsprozess. Er muss nicht nur sein Handwerk verstehen, sondern auch Mut und Selbstvertrauen haben, die Werkzeuge beim Kunden anzuwenden. Die Sales Academy konzentriert sich auf die entscheidenden Aspekte Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung, Vertrieb, Präsentation und individuelles Coaching.

Die 4 Module:

- Persönliches Coaching
- Personal Leadership
- Sales Advantage
- High Impact Presentations

**Termine auf Anfrage:**

**Investition: EUR 3.900,- + 20% MWSt.**

**Firmenintern auf Anfrage**

**Anmeldung (Fax an: 01/9850523-33):**  
Ich melde mich verbindlich an zu „Sales Academy“:

Name (mit Titel).....  
Rechnungsanschrift    \_Firma            \_Privat  
Straße: .....  
Telefon: .....  
Email: .....

Firma: .....  
PLZ, Ort.....  
Mobil: .....

(Firmenmäßige) Unterschrift:

### 1 Semester in 4 Modulen



**Was Sie lernen:**

- *Selbststeuerung optimieren*
- *Höhere Motivation*
- *Stärkung des Verantwortungsbewusstseins*
- *Gewinnenderes Auftreten*
- *Professionelle Kundenbetreuung*
- *Geschäftsbeziehung mit Bestandskunden ausbauen*
- *Neue Kunden gewinnen*
- *Frage- und Interviewtechniken beherrschen*
- *Lösungen wirkungsvoll präsentieren*
- *Zum Handeln motivieren*

**Information: Dale Carnegie Österreich**  
Bartensteingasse 2, A-1010 Wien  
Tel. 01/9850523;  
Email: [office@dale-carnegie.at](mailto:office@dale-carnegie.at)  
Web-Info: [www.dale-carnegie.at/SAcad](http://www.dale-carnegie.at/SAcad)