

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 4.900,- + 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
 Rahlgasse 3, A-1060 Wien
 Tel. 01/9850523;
 Email: office@dale-carnegie.at
 Web-Info: www.dale-carnegie.at/SAcad