



Sales Academy

Der ganzheitliche Weg zum nachhaltigen Verkaufserfolg

Optimieren Sie nachhaltig Ihr Verkaufs-Potenzial!

Persönliches Coaching (nicht verpflichtend)

Aus diesem umfassenden Feedback-Prozess erhalten Sie zunächst Ihre persönliche Einschätzung zentraler Erfolgsfaktoren wie Kommunikationsfähigkeit, soziale Kompetenz, Führungsqualität und Selbstbewusstsein. Ihr Business Coach begleitet Sie zielführend während der gesamten Academy. Die Basis bildet ein 360° Feedback Prozess.

Der Dale Carnegie Kurs für Kommunikation und gewinnende Persönlichkeit

Sie entwickeln praktische Fähigkeiten, um als kompetente/r AnsprechpartnerIn und kreative/r ProblemlöserIn Ihre KundInnen zu begeistern. Sie lernen sich selbst und andere zu führen, zu motivieren und für eine Zusammenarbeit zu gewinnen. Durch neue Kommunikationstechniken drücken Sie sich klarer und überzeugender in Kundengesprächen, Verhandlungen und Verkaufspräsentationen aus. Ihr Auftreten ist sicher und selbstbewusst.

Sales Training: Erfolg durch Beziehungen

Die effektivsten VertriebsmitarbeiterInnen von heute schmieden wesentliche Beziehungen zu ihren KundInnen, um langfristig positive Ergebnisse zu erzielen. Sie arbeiten aktiv an realen Verkaufsprojekten. Von Ihrem Business Coach erhalten Sie individuelle Unterstützung, um langfristige und bedeutungsvolle Beziehungen

High Impact Presentations

Sieben Mal präsentiert jede/r TeilnehmerIn vor der Gruppe. Intensives Real-Time-Coaching und 4-Augen-Video-Feedback fördert Ihre individuellen Stärken. So schöpfen Sie Ihr Wachstumspotenzial sofort aus. Ihre persönliche Weiterentwicklung sehen Sie unmittelbar auf Video. In den folgenden Präsentationen setzen Sie dadurch das Erlernte nachhaltig um.

ZIELGRUPPE:

Vertriebsmitarbeitende, (Key) Account ManagerInnen, VerkäuferInnen, Außendienstmitarbeitende

TRAININGSZIELE:

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

INVESTITION:

Auf Anfrage

KONTAKT:

Dale Carnegie Austria

Dietrichgasse 14b/6

1030 Wien

Tel.: +43 (1) 985 05 23

Mail: office@dale-carnegie.at

<https://www.dale-carnegie.at>