

Fachworkshop im Rahmen des Projektes „green companies“

„Verkaufstechniken für Direktvermarkter“

am 17. Oktober 2013 in Strausberg

Zeit: 9.30 Uhr – 16.30 Uhr

Ort: STIC Wirtschaftsfördergesellschaft MOL mbH
T.P. 6 Raum „Bad Freienwalde“
Garzauer Chaussee 1 a
15344 Strausberg

Referent: Uwe Franke, team ff Fürstenwalde

Themen: Die Basis für erfolgreiches Verkaufen -
6 Mal „A“ im Verkaufsgespräch

Der Zusammenstand von Zustand und Verhalten

Die Wirkung der Kommunikation - Wie wirke ich auf andere? Wie wirken andere auf mich?

Kontakt aufbauen; Rapport

Welche Fragen stellen Sie Ihren Kunden?

Der Schlüssel zu Ihren Kunden

Das Projekt >green companies< wird aus den Mitteln des Europäischen Sozialfonds und durch das Land Brandenburg gefördert.
„Europäischer Sozialfonds – Investition in Ihre Zukunft“

Von der Produktstärke zum Kundennutzen

VAKOG – Die Sprache der Sinne

Gehirngerechte Kommunikation - Welcher Sinneskanal wird benutzt

Die 5 Schritte der kundenorientierten Behandlung von Einwänden

Über den Referenten:

Herr Uwe Franke ist ein durch den Bund deutscher Verkaufsförderer und Trainer e.V. zertifizierter Trainer und Berater. Er ist spezialisiert auf Kommunikations-, Verkaufs- und Managementtraining zur emotionalen Kundenbindung. Herr Uwe Franke ist seit 2001 selbständig und verfügt über zahlreiche Erfahrung im Bereich der Direktvermarktung.

Anmeldung und weitere Informationen:

Projektleiterin Dr. Monika Jaschinska

Tel. 03341-335218

E-Mail: m.jaschinska@green-companies.de

Das Projekt >green companies< wird aus den Mitteln des Europäischen Sozialfonds und durch das Land Brandenburg gefördert.
„Europäischer Sozialfonds – Investition in Ihre Zukunft“