



Verkauf mit Persönlichkeit

Selbstbewusst. Stark. Überzeugend.

ID# 0071-0000

E-Training

Selbstcheck mit Zertifikat

Einsteiger

60 Minuten

Mitarbeiter im Vertrieb



Inhalt

In diesem E-Training lernen Sie, wie man die unterschiedlichen Verhaltensstile und Merkmale eines Kunden nutzen kann, um noch erfolgreicher verkaufen zu können und wie sich daraus eine persönliche Anpassungsstrategie ableiten lässt.

Überblick

- Persönlichkeit & Verkauf
- Den Kunden erkennen
- Verhaltenssteuerung
- Stärken des Kunden

