

MeMoCard-Seminare die ich durchgeführt habe

- Die Telefonzentrale und der Empfang, die Visitenkarte eines Unternehmens
- Wie Sie im Telefongespräch überzeugen und gewinnen
- NLP die Chancen der positiven Kundenbeeinflussung im Verkaufsalldag
- Smalltalk und Business-Knigge
- Wie sehen mich die anderen
- Emotionale Intelligenz
- Die neue Lust auf Arbeit
- Vom Mitarbeiter zur Führungskraft
- Führungsverhalten
- Umgang mit kritischen Mitarbeitern
- Chefassistenz
- Zeitmanagement – Selbstmanagement
- Rhetorik und Körpersprache
- Lenken-Beeinflussen-Überzeugen
- Perfekte Präsentation
- Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
- Konfliktmanagement und Kommunikationstraining
- Reduktion von Komplexität
- Key Account Management
- Kunden- und ergebnisorientiertes Verhalten
- Am Telefon erfolgreich verkaufen
- Clevere Terminvereinbarung am Telefon
- Erfolgsfaktor, verkaufsaktiver Innendienst
- Angebotsverfolgung – bei Anruf Auftrag
- Umsatz- und Ergebnisplus im Außendienst durch optimale Planung
- Das persönliche Beratungs- und Verkaufsgespräch
- Messegespräche mit Ergebnisplus
- Preisfitness für Verkäufer - Sieger im Preisgespräch
- Vom Ingenieur zum Verkaufsprofi
- Neukundenakquise im IT Systemhaus
- IT-Technik im Systemhaus erfolgreich verkaufen
- Der Servicetechniker im Umgang mit Kunden