

Verkaufstraining – Grundlagen

Erfolgreiches Verkaufen dank der richtigen Vorbereitung

Webcode	XCAA
Nutzen	Das praxisbezogene Training hilft Ihnen, das erlernte Wissen zu verstehen und direkt in Ihren Alltag umzusetzen.
Zielgruppen	Alle Personen, die sich mit den Grundlagen des Verkaufs auseinandersetzen möchten und nicht auf den zufälligen Verkaufserfolg hoffen.
Module	Mittwoch, 2. September und Donnerstag, 3. September 2020, 08.30 - 16.30 Uhr
Methoden / Didaktik	<ul style="list-style-type: none">– Theoretische Inputs– Vermittlung von Praxiswissen– Übungen– Einzelarbeiten– Gruppenarbeiten– Austausch
Ort	KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich
Preisinfo	CHF 980.– (inkl. Seminarunterlagen, Mineralwasser, Pausenverpflegung und Seminarbestätigung)
Trainer/ -in	Martin Sulzer Martin Sulzer, eidg. dipl. Verkaufsleiter, Unternehmer, Verkaufstrainer und Coach. Er ist Seminarleiter, welcher am eigenen Beispiel und anhand selbst gemachter Erfahrungen den Erfolg von der Theorie in die Praxis erklären, aufzeigen und beweisen kann.
Beratung	Claudia Fröhlich +41 44 974 30 49 sihlpost@kvz-schule.ch

KV Business School Zürich
Bildungszentrum Sihlpost
Sihlpostgasse 2
Postfach
CH-8031 Zürich
T +41 44 974 30 00