



# Verkaufen mit schlagkräftigen Argumenten

Ein Training für bedarfsgerechte und kundenorientierte Verkaufsargumentation

## Ihre Vorteile

Lernen Sie, den Kunden richtig einzuschätzen und ihm die richtigen Fragen zu stellen. Sie erkennen, wie vielfältig die Argumentation für Ihre Angebote sein kann. Wir definieren Ihre Werkstattleistungen und bringen sie kundengerecht in richtige Formulierungen. Sie trainieren, das Kundengespräch, gerade durch die Einwände der Kunden, ertragreich zu nutzen. Sie erkennen, dass der Kunde dann zufrieden ist und gerne sein Geld ausgibt, wenn Sie es schaffen, ihm seinen Nutzen zu vermitteln.



## Level 1: Basiswissen

Das Training ist geeignet für alle Mitarbeiter/-innen in der Werkstatt, die mit Kunden/Kundinnen verkaufsorientiert zu tun haben.

## Trainingsinhalte

- » Klare, einfache und verständliche Argumente finden
- » Kunden richtig einschätzen
- » Die richtigen Fragen stellen
- » Werkstattleistungen definieren
- » Kundengespräche

## Kursdaten

1-Tages-Training:

10.12.2024

von 09:00 bis 16:00 Uhr

Wo: Johannes J. Matthies GmbH & Co.  
KG, 17036 Neubrandenburg, Steinstr. 14

Tel: 0395-7699111

Trainer: Thomas Reinecke

Preis/Person: 269,00 € zzgl. MwSt.

max. 16 Teilnehmer



**Anmeldung an: 040/897206-111**

**Anmeldung ausfüllen, per Post oder per Fax an  
Trainmobil, Trainings für Praktiker GmbH,  
Schnackenburgallee 49, 22525 Hamburg**

Kundennummer: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Personenanzahl: \_\_\_\_\_

Name/Vorname: \_\_\_\_\_

Datum

Stempel/Unterschrift