

## Seminare im Bereich Kundenmanagement

### Verkaufen Sie noch, oder beraten Sie schon? Emotionale Beratung im Premiumsegment.

Inhalt des Seminares:

- Systematischer und strategischer Verhandlungsdialog
- Kommunikationsmethoden - psychologische Gesprächsführung im Beratungsgespräch
- Kundentypen - Persönlichkeitsprofilanalyse
- Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches emotionales Käuferlebnis in Abhängigkeit des Kundenprofils
- Rabattverhandlungen in Abhängigkeit des Kundentypen

Seminartermine:    Hannover:    30.10.2013  
  
Dauer:                09:00 bis 17:00 Uhr  
  
Investition:        570,- € (brutto) incl. Getränke und Mittag

### Anmeldung

Vorname: \_\_\_\_\_ Nachname: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

Postleitzahl: \_\_\_\_\_ Ort: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie dieses Formular ausgefüllt und unterschrieben per Email an mail@saylors.de. Die Gebühren in Höhe von 570,- € bitte ich Sie bis spätestens 8 Tagen vor Seminarbeginn auf das untenstehende Konto zu überweisen.

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Geschäftsführerin:  
Scotty S. Saylors, Dipl. Ing.-Oec.  
Ust.-IdNr. DE288786386

Bankverbindung:  
Volksbank eG BraWo  
Konto-Nr. 166 57 66 001  
BLZ 269 910 66