

## **ABSCHLUSSPOWER NEU - 2020**

### **Nur als inhouse Seminar bis Ende Oktober 2020 buchbar**

**Trainer:** **Mag. Rudolf Nelson Portillo, Easylearning**

**Ziel:** Das neue Verkaufen in der neuen Normalität. Die besten Strategien und Techniken für die Aufholjagd.  
Die neue Normalität des Verkaufens ist durch signifikante Änderungen im Kundenverhalten geprägt. Das Ziel dieses faszinierenden 1 tägigen Powertrainings ist es, in kompakter Weise wirksame, neue Verkauf- und Argumentationsstrategien und Abschlusstechniken zu erlernen, um mit der neuen „emotionalen“ Entschlossenheit erfolgreich die Aufholjagd der nächsten Monate zu gewinnen.

**Inhalt:**

- Die neue Corona-Körpersprache
- Das neue Corona-Powertalking, das interessante Gefecht mit Worten und Gefühlen.
- Die neuen Corona-Kudentypen, die beste Reaktion auf Tiger, Wölfe, Geier und Bambis
- Das Corona-Verkaufsgespräch versus das klassische Verkaufsgespräch:
  - Was bleibt gleich
  - Wo kann man punkten
  - Was muss man vermeiden
  - Was muss man tun
- Die neue Einwandbehandlung

**Zielgruppe:** **Mitarbeiter aus dem Privatkundenverkauf und Projektverkauf.** Wird auch für das Modul „Verkaufstraining“ für den Diplom-Bauproduktfachberater angerechnet!

**Termin:** **Inhouse-Seminar bei Ihnen vor Ort!**  
**Terminvereinbarung mit dem Trainer nach Ihren Wünschen!**

**Kosten:**

Seminarpreis inkl. Unterlagen für ba-Mitglieder	Euro	2.300,- (+ 20% MwSt.)
Seminarpreis für Nichtmitglieder	Euro	2.500,- (+ 20% MwSt.)

Max. 15 Teilnehmer

Excl. Reisekosten außerhalb von Wien, Übernachtungskosten und Verpflegung des Trainers.

**Stornobedingungen:** Buchung kann bis 21 Tage vor Seminarbeginn kostenlos storniert werden, danach müssen 100 % der Seminarkosten verrechnet werden.

**Buchung und  
Teilnehmer-  
meldung:**

Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum, office@baustoff-ausbildung.at  
Tel. +43 (0)2749 / 50 365, www.baustoff-ausbildung.at