

Inspirational Seminar - Sales

Ziele

- Auseinandersetzung mit den grundlegendsten Aspekten der Verkaufspersönlichkeit
- Neue Einsichten jenseits von Verkauf und Techniken
- Self-Branding

Ablauf

1. Teil: Einführung
2. Teil: Theoretische Hintergründe
3. Teil: Best-Practice-Übungen
4. Teil: Gruppendiskussionen
5. Teil: Best-Practice-Übungen
6. Teil: Fragen und Schlussrunde

Themen

- Professionelle Identität
- Kommunikationsstil
- Auftrittskompetenz

Coach

Bene Antonio, M Sc

Psychologist, Coach, Trainer & Business Owner

University of Basel & Bern

Martial Art Instructor & Inspirational Speaker

Di Chiara Naico

Salesexpert

Business economist

Weitere Leistungen

- Zertifikat für Teilnahme
- Network-Talk anschliessend am Seminar
- Elektr. Handout