

HBE-VERANSTALTUNGEN

Mehr Verkaufserfolg durch typgerechte Kundenberatung

Handelsverband Bayern –
Der Einzelhandel e. V.
Briener Straße 45, 80333 München

Dipl.-BW Alexander Spickenreuther
Telefon 089 55118-140
Telefax 089 55118-118
E-Mail spickenreuther@hv-bayern.de
Internet www.hv-bayern.de

München, 20.04.2011

Sehr geehrte Frau Kollegin, sehr geehrter Herr Kollege,

Sie wissen es aus Ihrem Alltag längst: Kunde ist nicht gleich Kunde. Da sind beispielsweise Kunden, die arrogant und überheblich auftreten oder alles besser wissen. Dieses Verhalten erschwert Ihrem Verkaufsteam das Leben. Wie kommt man am besten mit den unterschiedlichen Kundentypen (der „Feilscher“, der „Besserwisser“, der „Unentschlossene“ usw.) zurecht? Wie bringt man ein schwieriges Verkaufsgespräch doch noch zum erfolgreichen Abschluss? Diese und viele weitere Fragen beantworten unsere kompetenten Referenten in unserer diesjährigen Serviceoffensive.

Der Vortrag richtet sich vor allem an die Mitarbeiter aus Ihrem Verkaufsteam. Die Teilnehmer erhalten wertvolle Tipps und Anregungen, um sich der Bedeutung ihrer eigenen inneren Einstellung zu anspruchsvollen Kunden für den Verkaufserfolg und für ihre Freude am Beruf bewusst zu werden.

Wir laden Sie und Ihre Mitarbeiter ein zu unserem Vortrag

**am 18.07.2011, 19:30 Uhr,
Veranstaltungsort, Waaggasse 1-3, 83435 Bad Reichenhall**

Melden Sie sich und Ihre Mitarbeiter gleich mit beiliegendem Faxformular an.

Freundliche Grüße

Christian Klotz
HBE-Kreisvorsitzender

Alexander Spickenreuther
HBE-Geschäftsführer