

## Datenblatt

### Termin:

Montag, 26. Februar 2024  
Region Bern

---

### Abschlusstechnik und Einwandbehandlung

- Erfolgreich terminieren
- Vorbereitung
- Verkaufsgespräch
- Abschlusstechnik
- Einwandbehandlung
- Entspannung

#### Zielsetzung:

Sie lernen die richtigen Fragen zu stellen, damit am Schluss die richtige Abschlussfrage gestellt werden kann. Die Kundenreaktion auf die Abschlussfrage führt direkt zur Einwandbehandlung. Eine professionelle Einwandbehandlung wird Sie zu einem grösseren Erfolg bringen. Den Emotionen schenken wir besondere Beachtung. Wer mit Emotionen verkauft, ist erfolgreicher.

#### Anzahl Teilnehmer:

Minimum 6 Personen / Maximum 10 Personen

**Kursdauer:** 08:30 – 12:00 Uhr / 13:30- 17:00 Uhr

**Kurskosten:** Fr. 280.00 inkl. Kursunterlagen und Pausenverpflegung

---

### Anmeldung: Abschlusstechnik und Einwandbehandlung

Vorname:

Name:

Adresse:

PLZ:

Ort:

Telefon Nr.:

E-Mail: .

Momentane Tätigkeit:

Sie erhalten in den nächsten Tagen die Bestätigung mit der Rechnung.

Einsenden an: [iseli.p@bluewin.ch](mailto:iseli.p@bluewin.ch)