

MOTIVIEREN STATT VERFÜHREN "KAUFEN LASSEN STATT VERKAUFEN"

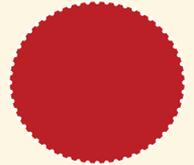


In diesem Seminar erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen ein völlig neues Konzept für das Beratungs- und Verkaufsgespräch. In sieben Schritten führen wir Sie zum Verkaufserfolg und geben Ihnen ein System, das Sie sofort am nächsten Tag in der Praxis umsetzen können.

Sie sind eingeladen, an diesem Seminar teilzunehmen, wenn Sie im Verkauf noch besser werden wollen und neue Ideen und Gedanken suchen.

Lernen Sie in diesem Seminar:

- Eine gute Beziehung aufzubauen
- Gesprächsfallen zu vermeiden
- Die Bedürfnisse der Patienten professionell zu erheben
- Preisgespräche mit Freude zu führen
- Ihr Angebot attraktiv zu gestalten
- Den Abschluss zu schaffen
- Ihre Patienten zu begeistern



Nach diesem Seminar suchen Sie das Verkaufsgespräch und probieren die verschiedenen „Türöffner“ bei Ihren Patienten aus. Sie kennen den roten Faden für ein Verkaufsgespräch und können die Handwerkszeuge sicher einsetzen.



Seminaranmeldung für:

„Motivieren statt verführen“, am in Wien € 569,-- pro Person zuzügl. MwSt.)

Im Preis enthalten sind Getränke, Tagungsunterlagen und Verpflegung. Bei Anmeldung von mehreren Teilnehmern erhalten Sie einen Sonderrabatt in Höhe von 10%.

..... Ordination	Teilnehmer 1	€ 569,-- zuzügl. MwSt.
..... Straße	Teilnehmer 2	€ 455,20 zuzügl. MwSt.
..... Ort	Teilnehmer 3	€ 512,10 zuzügl. MwSt.