



## **Informationen Ihrer Raumausstatter- und Sattler- Innung Südbayern**

München, im März 2014

**Sehr geehrte Innungsmitglieder!**

**Nutzen Sie unser inhaltsstarkes und praxisorientiertes Weiterbildungsprogramm!**

### **Den Kunden überzeugen und zum „Ja“ führen am 02.04.2014 in Neufahrn bei Freising**

Die Systematik im Verkauf.

Kundenkontakt – die Basis für den späteren Abschluss.

Körpersprache (Verschlusshaltungen) und wie man sie überwindet.

Telefonischer Kontakt – oder: Machen Sie Ihren Kunden neugierig auf sich.

Kaufmotive des Kunden – die wahren Kaufgründe

Das „Angebot“ – geliebt und gehasst! Gestalten Sie es effizient.

Vorschläge erfolgreich präsentieren.

TAK mit Lob? Ihre zukünftige Lebensversicherung in der Rhetorik.

Deko (demonstrieren-kontrollieren) –oder: „Ich möchte es mir noch mal überlegen“.  
Sie zeigen, dass es nichts mehr zu Überlegen gibt!

Kaufsignale des Kunden? Der Kunde hat bereits gekauft, er weiß es nicht- aber Sie!

Preisnenntechnik – Einwandtechniken = „Das Salz in der Suppe!“

Der Abschluss: Sie wollen das „Ja“ des Kunden. Hier erfahren Sie, wie es geht.

Zielgruppe: Unternehmer, Mitarbeiter, Verkauf

Preis: Mitglieder € 125,00 zzgl. MwSt. / ab dem 2. Teilnehmer 10 % Ermäßigung

Nichtmitglieder € 189,00

**Anmeldungen gerne im Innungsbüro Telefon: 089 – 30 79 79 33  
oder Mail: [info@raumausstatter-verband.de](mailto:info@raumausstatter-verband.de)**

Es grüßt Sie herzlich

**Inge Hafner  
Geschäftsführerin**