

1931 Rhetorik im Sales II

Überzeugend und kompetent

In diesem Aufbautraining „Rhetorik im Sales II“ geht es darum,

- die Grundlagen der Rhetorik zu vertiefen,
- Methoden und Techniken zu erfahren, die es Ihnen ermöglichen, unterschiedlichste Situationen noch überzeugender und erfolgreicher zu bewältigen.

Die Zielgruppe:

Außendienstverkäufer, Verkäufer

Die Voraussetzungen:

Mitarbeiter im Sales mit guten rhetorischen Fähigkeiten, Absolventen des Seminars "Rhetorik im Sales 1" (Kursnummer 1930)

Die Inhalte:

- Sie verstehen den Unterschied zwischen fairer und unfairer Dialektik.
- Sie kennen Rhetorikmodelle für verschiedene Anlässe und Situationen.
- Sie lernen Ihren Gesprächspartner zu überzeugen.

Hinweis:

1923 Einzelcoaching für Verkäufer

Seminar maßgeschneidert für Sie!

Im Anschluss an Kurse und Seminare bietet Ihnen das WIFI individuelles, weiterführendes Coaching. Nutzen Sie die Gelegenheit, die eigene Verkaufssituation punktgenau zu analysieren und konsequent am Ausbau Ihrer Stärken zu arbeiten. Erfahrene Trainer erarbeiten mit Ihnen alle Phasen im Verkaufsprozess. Immer hautnah an der Praxis. Auf Wunsch begleitet Sie Ihr Trainer auch zum Kunden, um später gemeinsam mit Ihnen Ihren Auftritt zu analysieren.

Termin und Preis auf Anfrage.



Kursbuchung und weitere Details unter **1931** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe