

Zertifikat

Herr

Max Mustermann

hat vom 01. Januar 202X bis 31. Dezember 202X an der

Jahres-Weiterbildung Vertrieb

mit den Bestandteilen

Präsenztraining, E-Learning und Einzelcoaching

mit Erfolg teilgenommen

Trainingsinhalte

- Einfluss von Einstellung und Vorstellung auf Verhalten und Wirkung
- Kaufmotivation des Kunden
- Telefonakquise
- Professionelle Gesprächsführung mit Fragetechnik
- Aktives Zuhören
- Präsentation mit Kundenwirkung
- Überzeugende Angebote
- Verhandeln und Geschäfte abschließen

Trainer Unterschrift

