

Kaufknöpfe im Gehirn! Warum Kunden kaufen!

Wie Sie die Erkenntnisse aus der modernen Gehirnforschung für sich nutzen können und Ihren Verkaufserfolg steigern!

Inhalt des Seminars:

- Systematischer und strategischer Verhandlungsdialog
- Kommunikationsmethoden - psychologische Gesprächsführung im Beratungsgespräch
- Neuromarketing - Kundentypen - Persönlichkeitsprofilanalyse
- Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches emotionales Käuferlebnis in Abhängigkeit des Kundenprofils
- Rabattverhandlungen in Abhängigkeit des Kundentypen und der Kundenargumente

Ort: Braunschweig

Datum: 13.06.2015 von 14:00 bis 18:00 Uhr

14.06.2015 von 10:00 bis 14:00 Uhr

Investition: 180,-- €, ab 2 Personen 165,-- € und ab 3 Personen pro Firma 150,-- €
(incl. MWSt.) incl. Getränke

Anmeldung

Vorname: _____

Nachname: _____

Straße: _____

Postleitzahl: _____

Ort: _____

Email: _____

Telefon: _____

Firma: _____

Branche: _____

Funktion/Tätigkeit: _____

Datum: _____

Unterschrift: _____

Bitte senden Sie dieses Formular ausgefüllt und unterschrieben per Email an mail@akademos-seminare.com. Die entsprechenden Gebühren bitte ich Sie bis spätestens 8 Tagen vor Seminarbeginn auf das untenstehende Konto zu überweisen. Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Geschäftsführerin:
Scotty S. Saylor, Dipl. Ing.-Oec.
Ust.-IdNr. DE288786386

Bankverbindung:
Volksbank eG BraWo
DE76 2699 1066 1665 7660 01
GENODEF 1WOB