

Kaufknöpfe im Gehirn! Warum Kunden kaufen!

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

Inhalt des Seminares:

- 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

Ort: _____

Datum: _____

Dauer: 09:00 bis 17:00 Uhr

Investition: 480,- € (incl. MWSt.) incl. Getränke und Mittagessen

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@saylors.de.
Die Gebühren in Höhe von 480,- € bitte ich Sie bis spätestens 8 Tagen vor Seminarbeginn auf das untenstehende Konto zu überweisen.

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

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

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