Wirkungsvolle Körpersprache im Verkauf - Einführung *Präsentieren von sich selbst, Präsentieren von Gegenständen, eigene Körpersprache, Rolle des Unterbewußtseins, Wirkung auf andere*	1 Tag
Wirkungsvolle Körpersprache im Verkauf - Intensiv *Präsentieren von sich selbst, Präsentieren von Gegenständen, eigene Körpersprache, Rolle des Unterbewußtseins, Wirkung auf andere, Intensivtraining mit Videoeinsatz, Erkennen des blinden Flecks sowie deren Gewohnheiten*	2 Tag

Verkaufsseminar - Einwandbehandlung *Was macht man bei Einwänden wie:* *- keine Zeit, kein Geld* *- zu teuer* *- kaufen bereits bei einem anderem Mitbewerber* *- Kunde muss noch jemanden fragen* *- auf das Produkt oder die Dienstleistung bezogene Einwände* *- Schlechte Wirtschaftslage usw.*	1 Tag

Verkaufsseminar - Abschlußtechniken: Wie schliesst man Kunden ab, die: - sich nicht entscheiden können - nicht wissen, was sie wollen - es sich noch überlegen wollen - NEIN sagen - Sie "nochmals anrufen müssen" - tausend Ausreden verwenden	1 Tag