

# Kunden- und Verkaufsgespräche

---

## Inhalte

### Kundenbegeisterung schaffen

- Der Arbeitsplatz Kunde
- Kundenorientiertes Verhalten und Prozesse
- Kommunikationstechnik
- Die Kundenerwartungen übertreffen
- Verkauf durch Emotionen

## Ergebnis

Den Kunden nicht nur zufrieden stellen, sondern für das eigene Produkt/ Service begeistern

Umgang mit unterschiedlichen Kommunikationstechniken

Umgang mit schwierigen Kunden und Situationen

---

Teilnehmer	Verkäufer und Mitarbeiter mit Kundenkontakt
Kosten	550 € zzgl. MwSt.
Dauer	1 Tag – 9.00-17.00 Uhr
Ort	Für Termine in Augsburg: Theaterstraße 8 – 86152 Augsburg Für Termine in Berlin: Friedrichstraße 191 – 10117 Berlin
Datum	Den nächsten Termin für dieses Seminar finden Sie auf <a href="http://www.maasberatung.de">www.maasberatung.de</a>

## Kontakt

Für Anfragen und weitere Informationen kontaktieren Sie uns bitte per Telefon unter +49 (0)821 4557630 oder über [seminare@maasberatung.de](mailto:seminare@maasberatung.de)