

Zertifikat

Wir bestätigen

Herrn Mario Apitz

die erfolgreiche Teilnahme an dem 2-tägigen

Expleno Intensiv-Vertriebstraining

LÖSUNGSVERKAUF

vom 2. – 3. November 2017

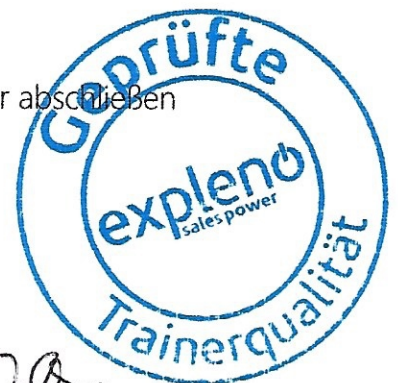
Das Training beinhaltete folgende Schwerpunkte:

- Zielgerechte Vorbereitung auf Kundentermine
- Überzeugend Asse/Nutzen und Mehrwert transportieren
- Den Wert der Lösung vom Kunden deutlich machen lassen
- weniger Zugeständnisse machen
- Einwände und Aufbau von Dringlichkeit
- Killerphrasen konstruktiv entkräften
- Vorabschlusstechniken, Abschluss-Signale und sicher abschließen

Berlin, den 3. November 2017



Expleno -Trainer
Uwe Billen



Expleno -Trainerin
Beate Oelkers