

# 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