


# Zertifikat

Frau Ariane Soltwedel hat am 28. Juni 2006 in Ingolstadt mit Erfolg am firmeninternen Verkaufstraining „Mit Spaß verkaufen“ der Value Retail (Ingolstadt Village) Management GmbH teilgenommen. Inhalte waren unter anderem:

- Die Bedeutung des Kunden
- Ebenen im Gespräch
- Die Beziehungsebene bestimmt die Sachebene
- Wirkfaktoren im Kundengespräch
- Wertschätzung durch Minilob
- Wer fragt, der führt
- Die Fragearten passend einsetzen
- Zuhörtechniken in der Beratung
- Die Elemente des guten Verkaufsgespräches
- Begrüßung und Bedarfsanalyse
- Nutzenargumentation aus der Kundenperspektive
- Einwände kreativ behandeln
- Abschlusstechniken und Zusatzverkauf
- Reklamationen positiv managen
- Praxistraining

Ingolstadt, im Juni 2006

  
avio GmbH  
Peter Kenzelmann (Geschäftsführer)

