



## Vertriebs-Workshop mit Schwerpunkt Präsentationstraining für den Außendienst

### Schulungsthemen

- Von der Vorbereitung bis zur Administration
- Fragetechniken
- Kundenmanagement / Kundenplanung
- Präsentationstechniken
- Rollenspiele

### Zielführung

- In diesem Vertriebs-Workshop mit Schwerpunkt Präsentationstraining für den Außendienst werden die Teilnehmer lernen, wie sie ihre Verkaufsgespräche und Präsentationen noch überzeugender gestalten können.

### Teilnehmer

- Außendienstmitarbeiter
- Einsteiger

### Ablauf

- Workshop

### Vorraussetzungen

- Max. 8 Teilnehmer (Ablauf in mehreren Gruppen möglich)
- Zeitfenster pro Gruppe 2 Tage
- Schulungsraum
- Beamer

### Ihr Ansprechpartner:

#### **Bals Akademie**

Dr.h.c. Mario Rapp

Universität ksucta

Eur.-Ing. / FEANI

Mobil: 0160/7192529

mario.rapp@bals.com

