

Modul 2
Bedarfsermittlung
Abschlusstechniken
Manipulative Rhetorik

Modul 3
Kundenzufriedenheit
Kundenservice
Aftersale

Techniken
Verkauf

Emotionale
Kompetenzen

Modul 1
Grundlagen Verkauf

Erfolgswille

Persönlichkeit

Modul 4
Preisverhandlungen
Rabattabwehr
Reklamation

Modul 5
Cross Selling + Up Selling
Schwierige Kunden
Fachbegriffe leicht verständlich