

Plus⁺-Seminare

**ohne Kosten - dafür mit Umsatz
geht das?**

- Zielgruppe:** Außendienstmitarbeiter/innen, Berufsanfänger, Trainees, Juniorverkäufer/innen oder Quereinsteiger/innen
- Seminarziel:** Gemeinsam werden wir zunächst in der Theorie eine Sonderbeilage (die es bisher noch nicht im Verlag gab), von der Ideensuche bis zum Verkaufsgespräch erarbeiten. Dann begleiten wir die Teilnehmer im Lifecoaching die Verkaufsaktivitäten. Wichtig ist uns hierbei eine enge Zusammenarbeit mit der Anzeigen- bzw. Verkaufsleitung.
- Seminarinhalte** Ideenfindung, d. h. Titel, Inhalte, Verkaufsunterlagen usw.
Gesprächsvorbereitung
Nutzenargumentation
Einwände im Vorfeld
Verkaufsgespräch
- Coach und Trainer:** Hans-J. Zehender, zertifizierter Business-Trainer und –Coach
- Methoden:** Dialog, Vortrag, aktives Coaching
- Ablauf:** 5 Tage im Verlag
- Gruppenstärke:** max. 6 Personen
- Preis:** 15 – 20 % vom Bruttoumsatz der Sonderbeilage