

bav beratungstraining

■ Ziele und Nutzen

Nach der BAV-Theorie heißt es jetzt, das Wissen in die tägliche Verkaufspraxis erfolgreich umzusetzen.

Ein früher Erfolg motiviert zu weiteren BAV-Aktivitäten und bedeutet:

- sofortiges Feedback beim Kunden, wie mein Wissen ankommt,
- unmittelbaren Beratungs- und Verkaufserfolg und Bestätigung des eingeschlagenen Weges,
- rasches Generieren von Umsätzen und Einkünften.

Mit dem BAV-Beratungstraining erfahren und erleben Sie in nur einem Tag, wie Sie Ihr theoretisches BAV-Wissen zielorientiert bei Ihrer Zielgruppe einsetzen und positive Reaktionen hervorrufen können.

■ Inhalte und Methodik

Der Praxistag dient der

- Vertiefung spezifischer Fachfragen,
- Akquisition und Vorbereitung von Beratungsgesprächen,
- Durchführung von Beratungsgesprächen (Fachcoaching),
- Nachlese geführter Gespräche und dem Aktionsplan für die weiteren Gespräche.

Der detaillierte Ablauf wird vor dem Praxistag individuell mit dem Trainer festgelegt.

■ Termin und Ort

nach Vereinbarung

■ Kosten und Anmeldung

Tagespauschale € 960,— + Reisekosten (€ 0,60 je KM) und allfälliger Sachaufwand (zzgl. 20% USt.)



hoffmann + partner
training · coaching · expertise

anmeldung

ja

Ich melde mich verbindlich zum
BAV Beratungstraining an.

Vorname:

.....

Familienname:

.....

Unternehmen:

.....

Adresse:

.....

.....

Titel/Funktion:

.....

Telefon:

.....

Fax:

.....

E-Mail:

.....

Unterschrift:

.....

Bitte senden, faxen oder mailen an:



hoffmann + partner
training · coaching · expertise

h+p hoffmann & partner sozialkapitalmanagement gmbh
a-1030 wien, ungarergasse 37

tel. +43 1 253 0 500 580, fax +43 1 253 0 500 585

office@hoffmann-partner.co.at, www.hoffmann-partner.co.at