

DISC SALESTRAININGS-TAG

“Wir wollen doch nur spielen!”

01.

PERS. DISC ANALYSE

Im Vorfeld zum Training erhält jeder Teilnehmer eine persönliche Analyse über sich für ein besseres Selbstbild.



02.

SEMINARFAHRPLAN

Das Salestraining wird auf die vertriebliche Situation des Kunden abgestimmt und massgeschneidert.



03.

DISC SALESTRAINING

Das beste Vertriebstraining: Interaktiv, persönlich, bunt, psychologisch, klare Fakten für mehr Erfolg & Freude.



04.

GESCHENK

“Wir wollen doch nur spielen” in Form des beliebten DISC Kartenspiels für jeden Teilnehmer zur Erinnerung.



PatrickHeiz
SALESTRAINER
DISC - NLP - PERSONALITY

05.

VERTRIEBSALLTAG

Opt. Begleitung im Vertriebsalltag durch persönliche Coachings und Unterstützung für Ziele.

