

Erstellen und durchführen eines Entwicklungsprogramms für Vertriebsmitarbeiter mit den Seminarbausteinen

- Verkaufstechniken
- Verhalten am Messestand
- Neukundenakquise

Aufbauend auf das Seminar Neukundenakquise wurden Intervall-Telefontrainings (live-Gespräch) durchgeführt und analysiert.

Für Führungskräfte des Unternehmens, inkl. der Geschäftsleitung, wurde ein Führungsbasistraining durchgeführt.

Aufbauend auf diese Maßnahme erfolgte ein Führungsintervall-Einzelcoaching für die Führungskräfte Vertrieb.

Weitere Maßnahmen/Seminare waren:

- Bewerbungsgespräche professionell führen
- Präsentationen professionell durchführen
- Workshop: Umsatzsteigerung in Frankreich - aber wie?