

Workshop

Sell smarter – Wie Du Dich und Dein Produkt erfolgreich verkaufst

11. April 2019, 17.00-21.00 Uhr
Frankfurt am Main

Als Unternehmer ist man stets auf der Suche nach neuen Kunden. Gleichzeitig gilt es, bestehende Kunden zu halten. Doch wie schafft man das tatsächlich in der Praxis? Genau diesen Herausforderungen wird sich Thomas Lattenmayer, Inhaber der Unternehmensberatung Business Consulting Partner, im Rahmen dieses BEST EXCELLENCE-Workshops widmen und Dir praxisnah aufzeigen, wie Vertrieb und Kundenakquise gelingen kann. Neben grundlegenden Fragestellungen wird er in seinem Vortrag u.a. Aspekten wie Preisstrategien, notwendigen Vorbereitungen und vertrieblichen Erfolgsfaktoren nachgehen. Er wird Dir dabei wichtige Do's und Don'ts aufzeigen und hilfreiche Tipps an die Hand geben, damit Du künftig noch erfolgreicher am Markt agieren kannst.

Im Workshopteil wirst Du gemeinsam in einer Gruppe anhand von Übungsaufgaben das vermittelte Wissen am praktischen Beispiel umsetzen. Nach einer abschließenden Ergebnispräsentation und Diskussion hast Du im Get-together Gelegenheit zu Austausch und Networking.

Agenda

17.00 Uhr	Empfang der Teilnehmer
17.15 Uhr	Begrüßung
17.30 Uhr	Whatever you do, never do it without clients – Warum Vertrieb und Kundenakquise erfolgsrelevant sind Thomas Lattenmayer, Inhaber, Business Consulting Partner, Bad Homburg
18.15 Uhr	Pause
18.30 Uhr	Workshop
19.30 Uhr	Get-together und Networking

Initiatoren:



Kofinanziert durch:



Projekträger:

