

## Verkaufstraining in der Praxis

### Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiterinnen und Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

Verkäuferinnen und Verkäufer in Filialen

### Seminarziele und Inhalte:

Aktivierung und Verstärkung der verkäuferischen Potenziale

### **Das Besondere:**

### Methoden:

Kurzseminar mit den Teilnehmenden am POS (ca. 60 – 90 Minuten)

Anschließend Training on the Job in der Filiale, bzw. Begleitung im Außendienst

Sofortige Feedbackgespräche mit abschließendem Kurzseminar (ca. 45 Minuten)

### Dauer:

Seminarartage: nach Vereinbarung

Seminarzeiten: nach Vereinbarung

### Trainer:

**Jörg Straubinger**

**Thomas Löser**

**Udo Schulze**

**Gero Will**

**Ina Mühlpfordt**

**... weitere Trainer aus der GMWGROUP**