



Zweitagesseminar:

„Das Verkaufsgespräch nach Dr. Beran ergänzt und verfeinert durch NLP-Erkenntnisse“

Zielgruppe:

- AnzeigenverkäuferInnen mit längerer Verlagspraxis.
- Ideal auch für AbsolventInnen des Tagesseminars „Anzeigenargumente finden und richtig formulieren“ oder des Anzeigenverkaufs-Kompakt-Seminars.

Inhalt und Ziel:

Behandelt und trainiert wird die Überzeugungsarbeit im Verkaufsgespräch selbst. Als Trainingsmaterial dient eine Bibliothek von Kundeneinwänden die psychologisch richtig aufgearbeitet werden.

Details:

Vorgestellt und intensivst geübt wird die Methode Dr. Beran (positiver Beginn), vorgestellt wird NLP (im Ansatz) sowie die Sprachmuster nach VAKOG. Diese werden auch intensivst geübt und in die Methode Dr. Beran integriert. Das Seminar bietet die Möglichkeit, gut argumentieren zu lernen und gut zu überzeugen, wenn man gute Argumente hat. Geübt wird mit Beispielen aus dem Inseratengeschäft.

Höchsteilnehmerzahl: 12 Personen

Freitag 19. Februar 2010 14.30 – 21.00 Uhr

Samstag 20. Februar 2010 08.45 – 18.00 Uhr

Ort: Institut Dr. Beran, 1010 Wien, Wipplingerstraße 12/14

Ihre Investition inkl. Kursverpflegung und Unterlagen: € 465,00 zuzügl. 20% Mwst

Anmeldung unter:

Dr. Peter Wasservogel: Tel.: 01/202 33 26 oder peter.wasservogel@aon.at
oder edith.taimler@best-office.co.at

1010 Wien, Wipplingerstrasse 12/14

Telefon: 01/535 43 68, Fax: 01/216 79 58 und Tel.:01/202 33 26, Fax.: 01/202 33 27,
eMail: peter.wasservogel@aon.at, i.beran@a1.net, www.beran-institut.com