



Verkaufen mit schlagkräftigen Argumenten

Ihre Vorteile

Entwickeln Sie das Gespür dafür, was Ihre Kunden wirklich überzeugt. Sie lernen, Bedarfe gezielt zu erfragen, Einwände produktiv zu nutzen und Ihre Leistungen kundenwirksam zu formulieren. Nach dem Training bringen Sie Ihre Argumente auf den Punkt - und machen aus Gesprächspartnern zufriedene Kunden mit Kaufabsicht.



Level 1: Basiswissen

Das Training ist geeignet für alle Mitarbeiter/-innen in der Werkstatt, die mit Kunden/Kundinnen verkaufsorientiert zu tun haben.

Trainingsinhalte

- » Klare, einfache und verständliche Argumente finden
- » Kunden richtig einschätzen
- » Die richtigen Fragen stellen
- » Werkstattleistungen definieren
- » Kundengespräche

Kursdaten

1-Tages-Training:

05.05.2026

von 09:00 bis 16:00 Uhr

Wo: Maschinenraum - Trainmobil GmbH,
22525 Hamburg-Volkspark,
Schnackenburgallee 49

Tel: 040-897206-100

Trainer: Thomas Reinecke

Preis/Person: 299,00 € zzgl. MwSt.

max. 16 Teilnehmer



Anmeldung an: 040/897206-111

**Anmeldung ausfüllen, per Post oder per Fax an
Trainmobil, Trainings für Praktiker GmbH,
Schnackenburgallee 49, 22525 Hamburg**

Kundennummer: _____

Firma: _____

Personenanzahl: _____

Name/Vorname: _____

Datum

Stempel/Unterschrift