

Baustoff-Ausbildungszentrum

Neue Seminarangebote für Verkaufsrhetorik

Das österreichische Baustoffausbildungszentrum bietet im März 2022 zwei attraktive Seminartage mit Kommunikationsprofi Michael Fröhlich. Das Programm bietet Neues für Einsteiger wie Profis. Impulse für erfolgreiche Verkaufsabschlüsse stehen ebenso im Mittelpunkt wie Werkzeuge für die nachhaltig positive Reklamationsbehandlung.

Was tun, wenn Kunden kein Interesse an unseren Neuheiten zeigen, emotional überreagieren und unsere Angebote sprichwörtlich zerpfücken? Fehlt im Alltagsgeschäft tatsächlich die Zeit für erfolgreiche Zusatzverkäufe und wie nehmen wir vertrauensvoll aber sicher Einfluss auf Produktentscheidungen und Weiterempfehlungen?

Die gute Nachricht: Mentale Stärke, emotionale Intelligenz und eine hirn-gerechte Verkaufsrhetorik lassen sich trainieren. Die beiden Seminartage, die auch einzeln buchbar sind, bieten einen praxisbezogenen und unterhaltsamen Einblick in die Facetten der menschlichen Kommunikation. Ohne verpflichtende Übungen jedoch mit zahlreichen Tipps für den persönlichen Verkaufser-

folg profitieren vom Lehrling bis zum motivierten Profi alle von diesem attraktiven Seminarangebot.

Kommunikation ist seine Stärke: Der Steirer Michael Fröhlich ist seit 12 Jahren als Verkaufs- und Rhetoriktrainer tätig, darüber hinaus führt er erfolgreich eine Marketingagentur mit Angeboten für die unverwechselbare Unternehmenskommunikation. Zu den Kunden von FRÖHLICH MARKETING zählen Gewerbetreibende und Industrieunternehmen ebenso wie Handelsunternehmen samt Vertretern des österreichischen Baustoffhandels. Michael Fröhlich ist Trainer am WIFI Steiermark und Gastvortragender an der Fachhochschule Campus02 in Graz. ■



Bild: Sissi Furgler Fotografie

MICHAEL FRÖHLICH
Fröhlich Marketing