

Baustoff-Ausbildungszentrum: Seminar
„Abschlussorientiertes Angebotsmanagement“

Gelungene Fortbildung mit Bestnote

Das Verkaufstraining „Abschlussorientiertes Angebotsmanagement“ mit Mag. Rudolf Nelson Portillo konnte Anfang März als Präsenzveranstaltung durchgeführt werden.

Neun Teilnehmer aus dem Handel bekamen den letzten Schliff für ihre Verkaufspraxis. Die 4 Säulen des Angebotsmanagements, vom Vorgespräch über die wirkungsvolle Anbotslegung bis zum abschlussorientierten Nachfassen und dem gezielten Cross-Selling nach Erhalt des Auftrages,

standen auf der Agenda. In vielen praktischen Beispielen und Übungen, wurde das Thema so gut aufbereitet, dass die Teilnehmer den Referenten und das Training durchwegs mit der Bestnote „1“ bewertet haben.



Rückmeldungen der Teilnehmer

- Referent hat sogar nach dem Mittagessen die Teilnehmer gecatcht
- Mit viel Humor die Inhalte vermittelt
- Praxisbezogen, viele praktische Beispiele
- Thema wurde gut rübergebracht
- Der Trainer „lebt dafür“

Endlich wieder eine ba-Präsenzveranstaltung. Rudolf Nelson Portillo begeisterte die Teilnehmer.



Fotos: ba

Sopro ZR Turbo MAXX

Unser bitumenfreier Wellenbrecher.

Die mineralische Reaktivabdichtung für fast überall!

Flexibel einsetzbare Reaktivabdichtung, schnell regenfest

Bitumenfrei, mit standfester und cremiger Konsistenz

Auch geeignet bei ungünstigen Witterungsverhältnissen

