

Teilnahme-Zertifikat

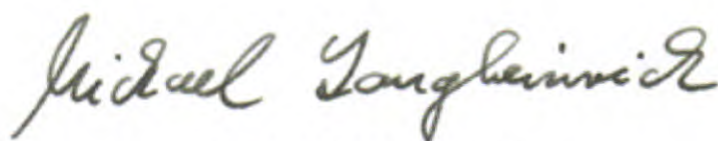
**Herr
Herbert Jenning**

hat am 08. und 09. Februar 2010 das

„Ran an den Kunden® - Umsetzungstraining“

erfolgreich besucht und sich dabei folgende wertvolle praktische und theoretische Kenntnisse angeeignet:

**Umsetzung des Vertriebs-Erfolgs-Kreislaufs
Berücksichtigung der Faktoren Mensch & Psyche
Rhetorischer Wechsel in die Kundenperspektive
Finden einer emotionalen Nutzen- und Wertdarstellung
Effektiver Umgang mit Kundenreaktionen
Die Empfehlung als stärkster Hebel im Vertrieb
Praxisorientierte Nachmotivation von Kunden
Vorstellung eines aktiven Empfehlungsgesprächs
Qualifizierung von Empfehlungskontakten**



Michael Langheinrich
München, den 09. Februar 2010