



Schulungsthema:

Kundenschulung Verkaufsargumente

Kursziele

Nach Abschluss dieses Trainings besitzen die Teilnehmer fortgeschrittene Kenntnisse über relevante Themen rund um die Dunstabzugshaube. Was sind die Vorteile der verschiedenen Produkte, warum soll man WESCO oder Berbel Produkte wählen, wie wechselt man die Geruchsfilter / Aktivkohle, Funktionalitäten und vieles mehr...

Den Teilnehmern werden live an den Dunstabzugshauben die Themen vermittelt.

Zielgruppe

Diese Schulung richtet sich an Personen, die Verkaufsgespräche mit Endkunden führen und erste Bedürfnisabklärungen durchführen sowie Lösungsvorschläge erarbeiten und entsprechende Angebote ausarbeiten.

Kursinhalte

Hauptthemen

- Top-Produkte WESCO & berbel
- Verkaufsargumente
- Look & Feel

Nebenthemen

- Planungsinformationen
- Wichtigste Bedienfunktionen
- Wechsel Geruchsfilter / Aktivkohle
- Rundgang
Produktion & Labor

Zeitbedarf

- 4¾ Stunden
- 8.00 - 12.45 h
- Anschliessend Lunch