

Sales Learning Bürder: Verkaufstraining – Ein Jahr Basis-Arbeit für Mitarbeiter der Gewerbepark-Firmen

Gut ausgebildete Mitarbeiter sind das „Kapital“ eines Unternehmens. Sie aus- und weiterzubilden ist das A und O in der heutigen Zeit. Die richtige Frage-technik, Grundlagen der Kommunikation, Phasen des Verkaufsgesprächs, aktiv Hinhören – das sind nur einige Beispiele der Seminarinhalte beim Basisseminar für ein erfolgreiches Verkaufstraining. In Zusammenarbeit mit der Personalentwicklungsagentur SalesLearning Bürder aus Lonngig in der Eifel bot die Projektgemeinschaft „Wir in Mülheim-Kärlich“ (PJG) im Rahmen einer neuen Service-Akademie in 2015 professionelles Training für Mitarbeiter aus Firmen im Gewerbepark an. Fragen an Ralf Koch von der PJG.

GPJ: Ralf Koch – wie sieht das Fazit aus. Alles gut oder kann das Projekt noch mehr leisten?

R. K.: In 2015 haben drei Seminare stattgefunden. Das ist sicherlich ausbaufähig, unser Ziel ist es die Anzahl kontinuierlich zu steigern. Wir sind davon überzeugt, dass sich das Projekt langfristig etablieren wird.

GPJ: Wer sollte sich insbesondere angesprochen fühlen, für wen ist diese Art des Trainings besonders wichtig?

R.K.: Besonders mittlere und kleinere Betriebe, die keine eigenen Fortbildungsmaßnahmen durchführen, sollten sich angesprochen fühlen. Die angebotenen Seminarinhalte wie z.B. Verkaufstraining und Zeitmanagement sind für die

meisten Firmen des Gewerbeparks sehr interessant. Ich persönlich habe das „Zeitmanagement-Seminar“ besucht und konnte einige wichtige Erkenntnisse mitnehmen.

GPJ: Wie geht es weiter in 2016?

R.K.: Es sollen im kommenden Jahr erneut bis zu acht Seminare angeboten werden, die Planungen dafür laufen bereits.

Die Seminare (jeweils an 2 Terminen) im einzelnen:

- Zeitmanagement
- Verkaufstraining 1
- Verkaufstraining 2
- Telefontraining

Weitere Informationen gibt es unter: www.saleslearning.de (unter der Rubrik „Unsere Leistungen > Serviceakademie Mülheim-Kärlich“)

SalesLearning lehrt, unterstützt und hilft Unternehmen seit rund 15 Jahren Angestellte in Bezug auf die heutigen Anforderungen weiterzubilden.

Infos: buerder@saleslearning.de oder über die PJG „Wir in Mülheim-Kärlich“

Sales **Bürder**
Learning
 Erfolg mit Menschen!

Uwe Bürder | Koblenzer Weg 33 | D-56295 Lonngig
 Telefon +49 (0) 2625 95 88 30 | Fax +49 (0) 2625 95 88 31
 E-Mail: buerder@saleslearning.de | www.saleslearning.de

DIE SERVICE-AKADEMIE DES
GEWERBEPARK
MÜLHEIM-KÄRLICH
 Deutschlands größtes Fachmarktzentrum
 Eine Initiative der Projektgemeinschaft „Wir in Mülheim-Kärlich e.V.“

Anzeige

