Vertriebscoaching
DANNY KUKULIES

TRAINING FÜR ALLE IM VERTRIEB

SPRICH AN.
FRAG NACH.
KLÄR EINWÄNDE.

Vom ersten Ansprechen bis zur Entscheidung. Übe mit Gesprächen aus deinem Vertriebsalltag.



Vom Autohaus bis zum B2B-Vertrieb

Im Laden, im Außendienst, am Telefon oder im Kundentermin.

KUNDE „DAS IST MIR ZU TEUER."

„Was genau macht es für dich zu teuer?"

Übe, den Einwand zu klären und herauszufinden, was dein Kunde für seine Entscheidung braucht.

1:1-COACHING

Bring dein Gespräch mit. Wir üben den Einstieg oder den Einwand, bei dem du hängen bleibst.

TEAMWORKSHOPS

Trainiert Erstansprache, Fragen und Einwände mit Fällen aus eurem Alltag.

KENNENLERNEN ANFRAGEN

✉ Danny.Kukulies@dvag.de

☎ 0172 7224558