



Fragen kostet nichts

aber...

... nicht fragen kostet:

- Unternehmen in Deutschland etwa 11 Milliarden Euro Ertrag jährlich!
- Verkäufer 20-30 % Ihres Umsatzes!

Wissen Sie, wie viel Umsatz in Ihrem Unternehmen durch nicht professionelles Fragen verloren geht?

Wie wichtig ist Ihren Verkäufern die systematische Ermittlung des Kundenbedarfs?

Auf welche zielgruppen- und firmenspezifischen Methoden und Tools können Ihre Verkäufer dabei zurückgreifen?

Fragen Sie uns!

www.bedarfsorientiertverkaufen.com



www.loeser-consulting.com / Tel. 030 – 44 717 233

Löser Consulting

Training, Personalberatung, Vertriebsberatung