

Hiermit bescheinigen wir:

**Herrn Christoph Wetschewald**  
**Elektro Wetschewald,**  
**Menden**

die erfolgreiche Teilnahme am Seminar:

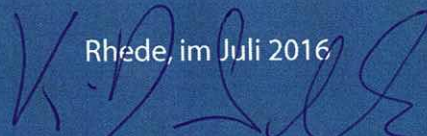
**Verkaufsrhetorik für**  
**HomePilot® - Fachpartner (m/w)**



Seminarinhalte:

- Erfolg ist kein Zufall, sondern ...
- Erfolgsschlüssel: Perspektiv-Wechsel
- Vertriebs- und Kommunikationspsychologie
- Kundentypologie
- Präsentations-/ Argumentationsübung
- Das Fragenkonzept
- Schlagfertig und argumentationssicher ist, wer vorbereitet auf die Argumente des Kunden ist
- Zielgerichtetes Vorgehen in der Ansprache der Interessenten
- Einwandbehandlung funktioniert am besten über den Perspektivwechsel

Rhede, im Juli 2016



(Referent: Klaus-Dieter Scholz)