

Auch wenn ich optimistisch in Ihr Seminar gegangen bin, war ich gespannt, ob ich wirklich zur Thematik was Neues dazulernen würde. Denn das Verkaufen findet quasi jeden Tag statt aber ohne Spiegel und fachlicher Begleitung. Und hier saß auch der Stachel. So war es fast schon vorprogrammiert, dass ich in der Summe aller Feinheiten das „Verkaufen mit allen Sinnen“ für mich neu entdeckt habe. „Verkaufen“ bedeutet für mich jetzt das „eigene Ich“ mit allen Sinnen bewusster im Gespräch einzusetzen resp. sich zu präsentieren und dabei sein Gegenüber aktiv abzuholen und zu begeistern. Die vielschichtigen Mittel dazu, mussten mir erst bewusst werden, denn im Alltag geht davon viel verloren. Im Spiegel Ihres Seminars ist mir das wieder deutlich geworden. So konnte ich viel Gewinnbringendes dazulernen, altbewährtes frisch heben bzw. neu einordnen aber auch verkaufsschädliche Signale erkennen, um sie in Zukunft abstellen zu können.

Jetzt freue ich mich auf die kommenden und erfolgreichen Vertriebstage.

Am Ende war es für mich wieder ein spannender, lehrreicher und damit zielführender Tag in sehr angenehmer Lernatmosphäre. Ein weiteres erfolgreiches Einzelcoaching das Sinn und Spaß gemacht hat - herzlichen Dank.

Mit freundlichen Grüßen
Creditreform Cottbus Philipp KG



Rainer Antrag
Prokurist