

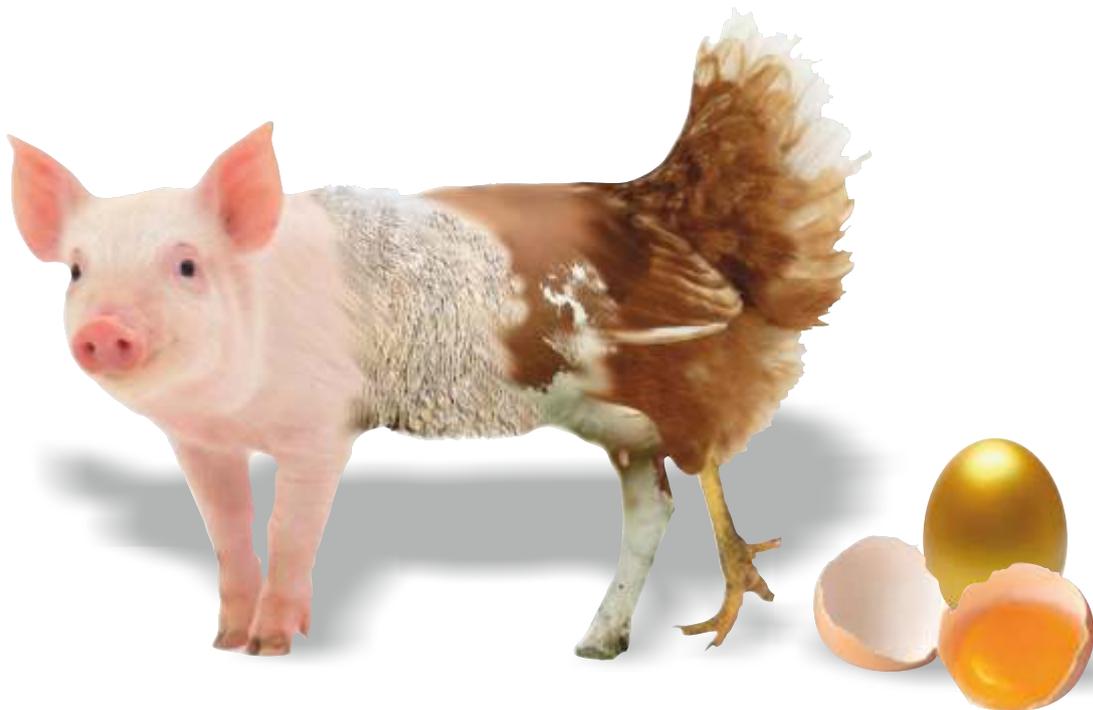
EmotionalBesserVerkaufen

„Verkaufen für Steinmetze - anders und besser“

Kennen Sie unsere „Eierlegende Wollmilchsau“?

Die „Eierlegende Wollmilchsau“ beschreibt etwas, das

- allen **E**rfordernissen genügt,
- alle **B**edürfnisse befriedigt und
- nur **V**orteile bringt



EmotionalBesserVerkaufen

„Verkaufen für Steinmetze - anders und besser“

Was wäre, wenn wir Ihnen aufzeigen könnten, dass es diese „Eierlegende Wollmilchsau“ auch für Ihren Betrieb gibt und wir Ihnen und Ihren Mitarbeitern einen Weg bereiten können, wie Sie am meisten und besten davon profitieren?

Lassen Sie uns gemeinsam in die Zukunft gehen und stellen Sie sich vor, Sie könnten in nur einem Tag lernen:

- wie Sie Ihre Kunden wirklich noch zufriedener machen und der Preis praktisch keine Rolle mehr spielt;
- wie Sie mit ganz gezielten Fragen in Zukunft noch effizienter arbeiten und dabei deutlich weniger Angebote schreiben müssen;
- wie Sie beim Kunden Emotionen auslösen und diese für Ihren Verkauf einsetzen können - zu Ihrem Nutzen und dem Nutzen Ihres Kunden;
- wie Sie Ihr neu erworbenes Wissen direkt in die Praxis umsetzen;
- wie Sie deutlich mehr Lagersteine, „Ihre treuen Seelen“ verkaufen und kein Kapital mehr kaputt geht.

Nur einmal angenommen, das alles ist möglich an nur einem Tag.

Ab wann möchten Sie von der „Eierlegenden Wollmilchsau“ profitieren?

EmotionalBesserVerkaufen

„Verkaufen für Steinmetze - anders und besser“

Melden Sie sich direkt an.
Wollen Sie wirklich der eine sein, bei dem es
nicht funktioniert? Denn in 9 von 10 Fällen
profitieren unsere Kunden von diesem
EinTagesSeminar enorm.

Und das sagen unsere Kunden darüber:

„Meine Abschlussquote liegt bei 90%...“

**„...die Seminargebühren hatte ich bereits
am ersten Tag wieder drin.“**

**„...schön blöd, dass wir uns nicht schon früher
Gedanken gemacht haben, mit den
richtigen Worten erfolgreich zu verkaufen.“**

„...kaum ein Angebot ohne Abschluss...“

„...deutlich mehr Lagersteine und Zubehör verkauft...“

„...vielfältige Tipps und erprobte Vorgehensweisen...“

**„Nach dem Beratungstag steht für die Kunden
der Preis nicht mehr im Vordergrund.“**

„Die Ergebnisse sind beeindruckend.“

EmotionalBesserVerkaufen

„Verkaufen für Steinmetze - anders und besser“

Das können Sie außerdem noch von uns erwarten:

- schnelle und kompetente Antworten mit sehr viel PraxisErfahrung und KnowHow,
- Lagerumgestaltung mit detailliertem Plan,
- Beratungsraum optimieren inklusive Plan,
- Tipps zur Bildbearbeitung,
- Seminare für Ihre Mitarbeiter,
- Newsletter mit wechselnden Aufgaben für unsere Systemkunden,
- Betreuungsarrangement für unsere Systemkunden,
- StrahlFolien Service / MaskenService,
- Bildbearbeitungspakete.

„Wer aufhört besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein!“

Phillip Rosenthal

