



WORKSHOP UMZUGSBERATER

- Einstieg zum erfolgreichen Verkaufen / Durch Optimierung der Vertriebsarbeit mehr Aufträge -

- ◆ Kundengewinnung / Kundensicherung / Kundenbetreuung
- ◆ Planvolle und effektive Vertriebsarbeit / Präsentation des Unternehmens
- ◆ Erwartungshaltung der Kunden / Kundennutzen / Servicequalität
- ◆ Vorbereitung, Durchführung und Grundlagen des erfolgreichen Verkaufsgespräches
 - Anforderungen an den Umzugsberater / Hilfsmittel für den Verkauf
- ◆ Einweisung in die fachlichen Voraussetzungen für erfolgreiches Verkaufen
 - Pflichtinformationen für Kunden im Beratungsgespräch
 - Umzugsgutliste / Umzugsvertrag / Vertragsabschluss
 - Pflichten des Frachtführers
 - Haftungsausschlüsse im Umzugsverkehr
 - Erkennen von Altschäden am Umzugsgut
 - Leistungserfassung / Zeitkalkulation (Orientierungswerte)
- ◆ Marketing in der Umzugsspedition, Zielgruppen
- ◆ Preisfindung für Umzüge und Dienstleistungen / Der erfolgreiche Vertragsabschluß
- ◆ Praktisches Schätzen des Umzugsvolumens / Bewertung der Schätzübung
- ◆ Erstellung des Angebotes
- ◆ Zeitlicher Ablauf des Umzuges
- ◆ Materialkunde, Voraussetzung für sichere Verpackung

Wann:

Dauer: 2 Tage, jeweils von 09.00 bis 17.00 Uhr

Wo:

Referent: **Jürgen Kirchner**

Preis: **€ 485,-** zzgl. MwSt.
*inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,
Kaffeepausen und Mittagessen*

Mindestteilnehmerzahl 6 Personen

ANMELDUNG

per Fax: 06190 - 71096

Name:

Vorname:

Firmenstempel /Rechnungsanschrift

Übernachtung

JA, vom bis

NEIN