

Vertriebskompetenz für Ingenieure und Techniker

Inhalt

Die Durchführung erfolgreicher Verkaufsgespräche stellt für Ingenieure und Techniker mit Kundenkontakt ein zentrales Aufgabenfeld dar. Dabei sind neben den fachlichen Kompetenzen auch vielfältige methodische und soziale Kompetenzen gefragt. Diese werden im Rahmen des Seminars aufgezeigt und mit Praxisbeispielen unterlegt.

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter und Marketingfachleute für technische Produkte.

Online-Anmeldung

www.mechatronikakademie.de

Weitere Infos und Kontakt

Dr. Thomas Helfer

Telefon: +49 (0)821 569797 - 40

E-Mail: thomas.helfer@cluster-ma.de

Dozent	Dipl.-Ing. (FH) Willi Mohr
Tagungsort	Nürnberg
Datum	26.03.2020
Kosten	Mitglieder: 390,- Nichtmitglieder: 430,-
Anmeldeschluss	12.03.2020

