

EINER VERKAUFT IMMER - Entweder Sie oder der Wettbewerb!

Die Märkte werden härter, die Produkte austauschbarer. Auf Dauer wird nur der "bessere" Verkäufer erfolgreich sein. Dabei unterstütze ich Sie.

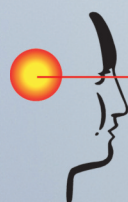
Ich biete Ihnen interessante Trainings, Workshops und Vorträge rund um das Thema "Verkaufen".

Erfahren Sie hier

- wie Sie das noch bessere Verkaufsgespräch führen;
- wie Sie begeisterte Gesprächseinstiege finden;
- wie Sie Neukunden per Telefon gewinnen;
- wie Sie Ihre Stärken in treffende Argumente übersetzen;
- wie Sie Einwände überwinden;
- wie Sie mit wirksamen Abschlusstrategien schneller zum Ziel kommen.



Für Firmen und Einzelpersonen:
Fordern Sie noch heute ein unverbindliches Angebot an!



PRO COACH

Institut für professionelles Coaching

Pro Coach Rainer Fornahl
Wartenbergweg 86 · 58453 Witten
Telefon: 02302 - 277 2666
Mobil: 0172 - 27 37 770

eMail: pro-coach@t-online.de
www.pro-coach.de
www.youtube.com/user/RainerFornahl

**WALHALLA
Workbook**

Rainer Fornahl
Mehr Umsatz per Telefon
So akquirieren Profis
Einstiegssätze
Powerfragen
Einwand-Brecher
inkl. E-Book
ca. 180 Seiten, gebunden
mit Schutzumschlag und
Leseband
Neuerscheinung
978-3-8029-3973-0
ca. 19,95 EUR/28,50 CHF
September 2014



Rainer Fornahl ist erfahrener Verkaufstrainer und leitet „PRO COACH“, Institut für professionelles Coaching. Spezialisiert auf abschlussorientiertes Verkaufen und Neukundengewinnung per Telefonakquisition entwickelte er sein eigenes Erfolgs- bzw. „Terminator“-Prinzip. Zu seinen Referenzkunden zählen namhafte Unternehmen aller Branchen.

Mehr Umsatz per Telefon
Rainer Fornahl
Mehr Umsatz per Telefon
So akquirieren Profis
Einstiegssätze
Powerfragen
Einwand-Brecher
E-Book inklusive
>>> Walhalla Workbook

**Praxis pur!
Neue Wege im Telefonverkauf**

Terminieren heißt NEIN überwinden. Das ist nicht einfach, schon gar nicht bei der Neukundensprache, geschweige Neukundengewinnung.

Der erfahrene Trainer Rainer Fornahl

- beschreibt, worauf es ankommt
- liefert Einstiegssätze, die Sprachlosigkeit überwinden
- formuliert praxiserprobte Powersätze, die zum Ziel führen

Das aus langjähriger Erfahrung entwickelte „Terminator“-Prinzip ist ein Gewinn für jeden Verkaufs- und Vertriebsprofi, der seine Terminquote nochmals steigern möchte.

Der Wegweiser zu mehr Terminen am Telefon öffnet die Tür zum „verschlossenen“ Kunden.

Überzeugend ist die Vielzahl seiner verblüffend einfachen Praxisbeispiele.