PLUM & PARTNER
Die Denk[anstoss]geber

Vertriebstrainings: Januar – Juni 2024

Nr.	Trainingstitel	Dauer	Termin	Durchführung	Denk[mal] Seite
V_010	Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse in der Gastronomie	zweitägig	23.-24.01.2024	Präsenz / Köln	06
V_030	Verkäuferische Exzellenz - der TOP-.Verkäufer	dreitägig	15.-17.05.2024	Präsenz / Köln	08
V_040	F.I.T. am Telefon, Teil 1	eintägig	03.06.2024	Digital	09
V_050	F.I.T. am Telefon, Teil 2	eintägig	10.06.2024	Digital	10
V_060	Fragetechnik	zweitägig	08.+15.02.2024	Digital	11
V_070	Handelsbetriebswirtschaft verstehen und anwenden	zweitägig	04.-05.03.2024	Präsenz / Köln	12
V_090	Kunden typgerecht zum Abschluss führen	zweitägig	27.-28.02.2024	Präsenz / Köln	14
V_100	Nutzenargumentationstechniken	zweitägig	15.+22.04.2024	Digital	15
V_140	Schwierige Kunden für sich gewinnen	zweitägig	11.-12.01.2024	Präsenz / Köln	19

Plum & Partner; Jörg Plum
Beratung • Konzeption • Training
Auf der Halde 22
51429 Bergisch Gladbach

Tel. 02204 / 9195-70
Fax 02204 / 9195-80
info@plum-partner.de
www.plum-partner.de

Wir geben Denk[anstösse], bevor wir Empfehlungen aussprechen!
Erleben Sie den Unterschied!