







# TALK!

Schulungsprogramm

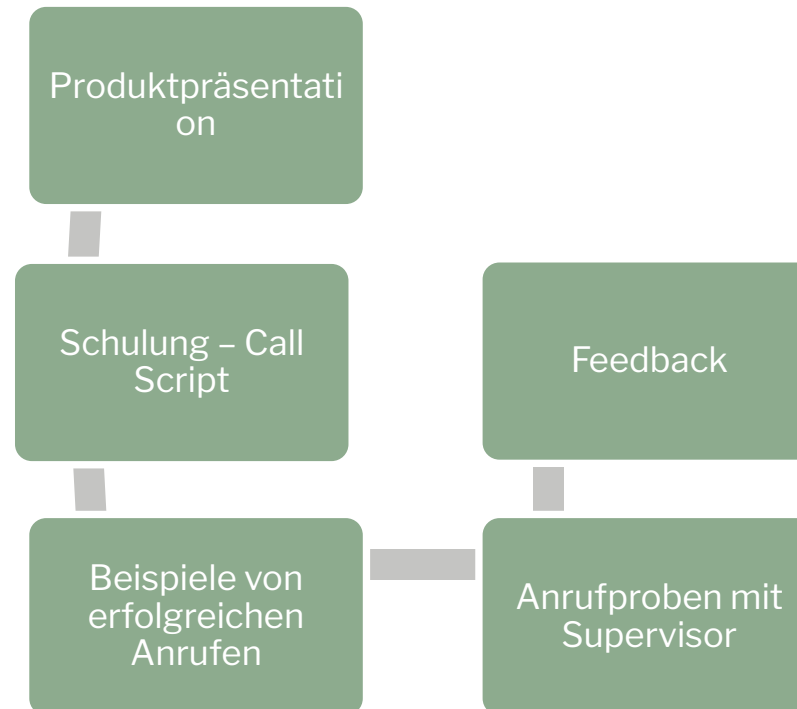


## Grundsätze für einen erfolgreichen

### Verkauf

-  **A Vertrauen in das Produkt**
-  **B Produktkenntnis**
-  **C Geduld**
-  **D Das Kaufsignal erkennen**

# Schulungsstruktur

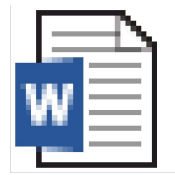


# Produktpräsentation



TALK Katalog tisk DE.pdf

## Schulung – Call Script



Microsoft Word  
Document

CZ



Microsoft Word  
Document

DE

## Beispiele von erfolgreichen Anrufen



## Praktische Übung



Anrufprobe  
n mit  
Supervisor

Feedback