

Die Niederösterreichische Versicherung trainiert mit ZTN

An insgesamt 7 Tagen im Jahr 2006 stand im Mittelpunkt dieser Seminarreihe die Persönlichkeitsentwicklung im Verkauf.

Zunächst nahmen die Mitarbeiter der NÖV an einem 2-tägigen „DISG – Persönlichkeitstraining“ teil. Ziel war hier die eigene Person im Verkauf besser einschätzen zu lernen, aber auch Kundensignale besser zu erkennen. Es folgte ein weiterer Block mit Verkaufsthemen wie Einwandbehandlung, Empfehlungen, Abschlusstechniken, Begeisterung im Verkauf.

Zum Abschluss gab es noch ein 2-tägiges Seminar zum Thema „Selbstmarketing für Außendienstler“. Die Seminarteilnehmer waren nach diesem Training allesamt begeistert.

Neben sofort anwendbaren Tipps für den Verkauf war vor allem die abwechslungsreiche Seminargestaltung ein Grund dafür. Das Seminar ging einerseits „in die Tiefe“ (DISG) war andererseits aber sehr praxisnah und sofort umsetzbar.

Bei den meisten Teilnehmern war der Erfolg sehr schnell im täglichen Geschäft zu erkennen. Geplant ist eine Vertiefung im nächsten Jahr.“



Die Seminarteilnehmer der NÖV