

Qualifizierungsplaner Vertrieb I

erforderlich

empfohlen

Vertriebsassistent

Vertriebsbeauftragter

Fachliche Kernkompetenz

07848 3 Tage
Aktives Verkaufen – Mit Methodik und Persönlichkeit zum Verkaufserfolg

07848 3 Tage
Aktives Verkaufen – Mit Methodik und Persönlichkeit zum Verkaufserfolg

07810 3 Tage
Verkaufsverhandlungen erfolgreich führen – Zielgerichtet verhandeln, Preise durchsetzen

07849 2 Tage
Neukundengewinnung mit System – Marktpotenziale konsequent ausschöpfen

07844 2 Tage
Psychologisches Know-how für Vertriebsmitarbeiter NLP im Vertrieb

Fachliche Rahmenkompetenz

01050 3 Tage
Betriebswirtschaftliches Know-how für die Assistenz Praxisorientierter Kompaktkurs

07847 2 Tage
Betriebswirtschaftliches Know-how für Vertriebsmitarbeiter

01045 2 Tage
Vertragsrecht

Überfachliche Kompetenz

07500 3 Tage
Zeit- und Selbstmanagement, Individuelle Arbeitstechniken

07600 3 Tage
Wirkungsvolle Präsentationen Vorbereitung und Durchführung

07603 2 Tage
Business Writing – Professionelle Texterstellung Schreiben – Informieren – Erreichen

07620 3 Tage
Moderation

28044 2 Tage
Word 2010 Grundlagen Briefe und Texte schnell und einfach erstellen

07500 3 Tage
Zeit- und Selbstmanagement, Individuelle Arbeitstechniken

28048 2 Tage
PowerPoint 2010 Grundlagen Präsentationen schnell und einfach erstellen

07603 2 Tage
Business Writing – Professionelle Texterstellung Schreiben – Informieren – Erreichen

28046 2 Tage
Excel 2010 Grundlagen Tabellen und einfache Berechnungen

28044 2 Tage
Word 2010 Grundlagen Briefe und Texte schnell und einfach erstellen

28048 2 Tage
PowerPoint 2010 Grundlagen Präsentationen schnell und einfach erstellen

28046 2 Tage
Excel 2010 Grundlagen Tabellen und einfache Berechnungen