

## Vertriebsseminare mit direktem Praxistransfer

27.10.2008, 10:44 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *M. Winkler Vertriebsberatung*

---

Leichter verkaufen im Alltag.

In Zeiten einer schwachen Nachfrage und unvermindert hohen Wettbewerbsdruck kommt dem Verkäufer eine Schlüsselstellung im Unternehmen zu. Was macht einen erfolgreichen Vertriebsmitarbeiter aus? M-Winkler Vertriebsberatung gibt die Antworten, die Inhalt ihrer Seminare sind:

- Kommunikationsfähigkeit
- Verkäufersches Selbstverständnis
- Spaß an der Arbeit

Unter dem Stichwort: „Vertrieb leicht gemacht“ steht die Entwicklung der Selbst- und Sozialkompetenz im Vordergrund. Dadurch gelingt es überzeugend und begeisternd Gespräche mit Kunden und Mitarbeitern zu führen.

Frau Winkler, langjährige und erfolgreiche Vertriebsberaterin, zeigt durch Übungen und Beispielen in Theorie und Praxis neue Wege für den verkäuferischen Alltag auf, dabei werden teils Blockaden gelöst und das Erreichen der eigenen und unternehmerischen Ziele vorbereitet. Die Erweiterung der Selbst- und Sozialkompetenzen führt zu nachhaltigen Erfolg. Der Praxis Transfer, als wichtiger Maßstab für jedes Seminar, wird während der Veranstaltung mit verschiedenen Methoden vorbereitet.

Mit modernsten Medien erleben die Teilnehmer ein Seminar mit Workshop-Charakter. In Einzelarbeit und im Austausch mit einem Partner oder der Gruppe erarbeiten diese ihren eigenen Stil. Mit Praxisbeispielen aus ihrem eigenen Alltag wird Neues ausprobiert.

Vom 29. November bis 1. Dezember 2008 findet das nächste Seminar in Bad König statt. Nähere Informationen sind im Internet unter <http://www.m-winkler.com> aufrufbar oder telefonisch unter 06063 95. 17.800 zu erhalten. Aufgrund limitierter Teilnehmerzahlen wird eine frühzeitige Buchung des Seminars empfohlen.

### Portrait

Margit Winkler berät KMU zur Vertriebseffizienz. Sie ist geprüfte Vertriebstrainerin, Marketingkauffrau, Existenzgründerberaterin und verfügt über langjährige Erfahrung als Berater, Trainer und Coach (Diplomierter Systemischer Coach).

---

News-ID: 254147 • Views: 91 (Stand: 03.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/254147/Vertriebsseminare-mit-direktem-Praxistransfer.html>