



Experte für Körpersprache,
Menschenkenntnis und Kommunikation



Intensiv – Seminar

Jetzt: TUN[®]

Wie Sie sich SELBST und/oder ANDERE zum
konsequenten täglichen TUN[®] führen können

sascha-b-morgenstern@sascha-b-morgenstern.com
www.sascha-b-morgenstern.com

Intensiv – Seminar - Inhalte:

Jetzt TUN®

- Das Gesetz des TUN®s und des Handelns
- Jetzt – TUN® im Vertrieb
- Jetzt das Wichtige und Richtige TUN®
- Die Jetzt-TUN®-Konzentration auf Kundenprofiling
- Die Folgen des Nicht -TUN®

Schuld oder Verantwortung

- Ich alleine übernehme die volle Verantwortung für mein berufliches Erleben

Erfolgreiche Werte und Denk – Programme

- Die eingefahren Denkautobahnen
- Das wertfreie Kundendenken
- Die Denk – Methode für Kundenprofiling

Kundenprofiling

- Die Erfolgsspirale „Kundenprofiling“
- Aus „Mögen“ wird ein „Vermögen“
- Das gesamte Kundenprofil ermitteln
- Menschen kennen Menschen

Kundenprofiling der eigenen Kunden

- Gesamt – Profiling des eigenen Kunden
- Jeder Seminarteilnehmer bringt 100 qualifizierte Kunden – Spiegel seiner Kunden (Papierform oder Laptop) mit richtiger Telefonnummer und besuchbarer Adresse zu jedem Seminartag mit

Jetzt TUN®: Kunden – Termine Telefonische Terminvereinbarung – Live

- Kunden oder produktbezogene Telefon-Ansprache?
- Live-Kundentelefonate
- Die erfolgreich analysierten Kunden werden aufgrund des Profiling – Bedarfs sofort im Seminar der Terminvereinbarung wegen vom Seminarteilnehmer angerufen

TUN – Management®

- Vom Kennen zum Können
- Von der Macht der Wiederholung
- Der Erfolg von Morgen: Wiedervorlagen

Intensiv – Seminar - Inhalte:

Die vereinbarten Jetzt: TUN® Seminartage dienen ausschließlich dazu, „Kunden-Profilung“ an eigenen Kunden durchzuführen und sofort erfolgreiche Kundentermine live am Telefon zu vereinbaren.

Sascha B. Morgenstern, TOP - Experte für Körpersprache, Menschenkenntnis, gibt Ihnen tiefe Einblicke in das eigene Verkäuferverhalten im 3. Verkäufer – Jahrtausend. Jetzt: TUN® Kunden-Profilung heißt das Zauberwort für eine erfolgreiche, unternehmerische Zukunft. Sascha B. Morgenstern liefert strategische Antworten für die Revolution in den MÄRKTEN von Morgen für Vertriebsmitarbeiter, die mit der Zeit gehen.