

**ANTWORTFAX: Vertriebspotenziale emotional nutzen – KBP**

**An** Silvia Ebels, LearnVision, Emanuel-Leutze-Str. 21, 40547 Düsseldorf

**Fax** +49 211 6959 168

**Ihre Kontaktdaten**

Unternehmen	
Adresse	
Name	Funktion
Telefon	E-Mail

Bitte senden Sie uns Informationen zu folgenden Themen **kostenlos und unverbindlich** zu:

**Ja**

1. **Termin für Präsentation „KBP** und dessen Nutzen“
2. Vorstellung einer **globalen Implementierungsstudie**
3. **Value-Based Selling:** Vom Produktverkauf zu wirtschaftlichem Verkauf
4. **Account Mangement:** Alle Potenziale bei bestehenden Kunden nutzen
5. **Negotiation:** Margen sichern
6. **Presentation:** Abschlussraten erhöhen

**Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!**