

128 % Gewinnsteigerung in einem Jahr durch besseres Verkaufen möglich

„Das Liebesprinzip“ führt zum Verkaufserfolg



Verkaufsprofi Mag. Gabriel Schandl

Wenn ein deutsches Außendienst-Team die 10-% Steigerungs-Vorgabe der Geschäftsleitung weit übertrifft hat das seinen Grund:

Regelmäßige und kontinuierliche Schulung der sozialen und fachlichen Kompetenzen aller VerkäuferInnen. Seminar- und Verkaufs-

profi Mag. Gabriel Schandl vom Trainer-Team MENSCH IN BEWEGUNG (www.mib.at) wird seit zwei Jahren von Salzburg nach Hamburg eingeflogen und die Erfolge sprechen für sich: 2 x jährlich 2 intensive Schulungstage mit 100 %iger Praxis und den neuesten Trainingsmethoden entfachen bei den Verkäufern ungeahnte Lust und Motivation mehr zu leisten. Für sich, Ihre Kunden und letztlich für Ihr Unternehmen. Das ist auch Schandls Ansatz: Im

von ihm entwickelten „Liebes-Prinzip“ zeigt er einfach und wirkungsvoll die Mechanismen des (Verkaufs-)erfolges auf: Durch Liebe hoch 5 (zu Kunden, zur Arbeit, zum Produkt oder Dienstleistung, zum Unternehmen samt allen Beteiligten und zu sich selbst) sind phänomenale Ergebnisse erzielbar. Die nächste Möglichkeit, sich im Verkauf top.fit machen zu lassen besteht diesen Sommer: Vom 24. bis zum 27. August 2005 kann Schandl & Team beim V.I.A.

erlebt werden: Verkäufer.Intensiv. Akademie im Hotel Pichlmayrgut in Schladming/Österreich.