



Science Factory für kluge Köpfe: Wissenschaft von Management - Psychology - Philosophy - Economy - Politics - History and Finances

Kurs W+M 7: Verkaufen für Nicht-Verkäufer

9 Prinzipien des Verkaufs, die dir helfen, mehr zu verkaufen – ohne Schleim, ohne zu lügen und ohne zu viel zu versprechen.

Dort zeige ich dir, wie du verkaufen kannst, ohne wie ein unglaublicher Autoverkäufer zu klingen. Plus: Wie du beim Verkaufen Spaß hast. Und nicht nur du: Auch deine Leser werden den Prozess lieben und dir für deine Verkaufsmails sogar danken (ja, habe ich alles schon erlebt).

Preise nach Preisliste

Die Kosten können in den Teilen verrechnet werden, wenn der Teilnehmer aktiv weitere Kursteilnehmer gewinnt und dafür Provisionen in Höhe von 20 % erwirbt (nach Zahlungseingang der Kurskosten des neuen Teilnehmers).
Weite Vorteile und Geschäftspartnerschaften auf Anfrage.

Kontakt: bebrose@gmx.de