

BERNHARD P. WIRTH

Empfehlungen! Verkaufen im 3. Jahrtausend

„Suche Dir Kunden, bevor Du sie brauchst“

Vortragsinhalte:

- In Zukunft: Empfehlung
- Die Person oder Persönlichkeit des Verkäufers
- Der SEPP® und seine Denk-Matrix
- Die Kommunikation hinter der Kommunikation
- Die Denkautobahnen unserer Mitmenschen
- Im Vorhof oder im Palast der Namen
- Körpersprache als Erfolgskontrolle
- Empfehlen im 21. Jahrhundert
- Aus „mögen“ wird ein Vermögen an neuen Kunden
- Jetzt TUN®: Empfehlungen
- LIVE: Jetzt TUN®!

Bernhard P. Wirth, der TOP-Experte für Körpersprache, Menschenkenntnis, Charakterkunde, Selbsterkenntnis und Wortmarkeninhaber des Wortes TUN® gibt Ihnen tiefe Einblicke in das Kundenverhalten im 3. Jahrtausend. Kunden-Vertrauen heißt das Zauberwort in einer erfolgreichen, unternehmerischen Zukunft. Bernhard P. Wirth liefert strategische Antworten für die Revolution in den MÄRKTEN von Morgen für Unternehmer und Selbständige, die mit der Zeit gehen.

