

„Finanzvertrieb geht heute anders“: 2x2-Tage zum Jahresauftakt mit Top-Speaker Andreas Buhr am CAMPUS INSTITUT

„Vermittler trifft Kunde“ An den ersten beiden Seminartagen lernen die Teilnehmer mit Andreas Buhr die wichtigsten Vertriebswege und erforderlichen Strategien für ein typgerechtes Verkaufsgespräch zu entwickeln. Mit der richtigen Strategie besteht die Möglichkeit, den Erwartungen des anspruchsvollen Kunden 3.0 gerecht zu werden, die Anforderungen des neuen Marktes 3.0 zu erfüllen und somit nachhaltig im Vertrieb 3.0 erfolgreich zu sein.

Außerdem stellt Andreas Buhr im ersten Teil die „7 Grundregeln des kundenorientierten Verkaufs“ vor.

„Führung im Vertrieb“

Darüber hinaus lernen die Teilnehmer an den beiden anderen Tagen des 2x2- tägigen Seminars das ganzheitliche, wertebewusste Kompetenzmodell von Andreas Buhr kennen, welches er speziell für Unternehmen entwickelt hat. Es umfasst die Kompetenzfelder Marktstrategie, Vertriebsvermögen und Gestalterkraft. Hierbei wird die „VertriebsIntelligenz“ in den Fokus gestellt.

Andreas Buhr, der Experte für Führung und Vertrieb

Bekannt geworden durch seine Vorträge auf großen Weiterbildungsforen und Kongressen, zählt der Unternehmer Andreas Buhr zu den bekanntesten Speakern im Bereich Führung und Vertrieb. Er ist außerdem erfolgreicher Trainer, mehrfacher Buchautor und Vorstand der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG.

Das Format dieses intensiven und zukunftsorientierten Seminars gibt den Teilnehmern (max. 15 Pers.) die Gelegenheit, direkt von Andreas Buhr zu lernen und mit ihm gemeinsam erfolgreiche Vertriebswege für den Markt 3.0 zu analysieren und zu entwickeln.

Das Intensivseminar findet an folgenden vier Tagen ganztägig am CAMPUS INSTITUT in Oberhaching statt:

12.-13. Januar 2016: **„Vermittler trifft Kunde“**

25.-26. Februar 2016: **„Führung im Vertrieb“**

<http://www.campus-institut.de/seminare/intensivseminare/intensivseminar-01-2016/>

Als akkreditierter Bildungsdienstleister vergibt das CAMPUS INSTITUT für die Teilnahme 28 Weiterbildungspunkte im Rahmen der Initiative „gut beraten“.