

**DAS KONZEPT-PLUS
FÜR IHREN MEHRWERT.**



MZE
NETZWERK WOHNKULTUR

ANMELDUNG

MZE / 2HK – ONLINE SEMINARE IM FRÜHJAHR 2021 MIT FLORIAN STAHL

„SO VERKAUFT MAN HEUTE“

Bitte ankreuzen

AM 27.01.2021, 14 UHR – 16 UHR

**ERFAHREN SIE, WIE SIE IHRE SICHTBARKEIT ERHÖHEN UND
DAMIT MEHR LEADS GEWINNEN**

- Wie Sie als Experte wahrgenommen werden
- In Ihrer Region schnell gefunden werden
- Ihre Webseite überzeugt und Anfragen generiert

„ERFOLGREICHE UNTERNEHMENS- UND MITARBEITERFÜHRUNG IN ZEITEN VON CORONA“

AM 10.02.2021, 14 UHR – 16 UHR

**PASSEN SIE IHRE STRATEGIE AN UM AUCH IN DEN NÄCHSTEN
JAHREN ERFOLGREICH ZU SEIN**

- Nicht Probleme, sondern Chancen erkennen
- Gewohnheiten anpassen und das Team mitnehmen
- Erfolgreiche Kommunikation und Zusammenarbeit
- Die Möglichkeiten der Digitalisierung erkennen und gezielt implementieren

FACEBOOK & INSTAGRAM ERFOLGREICH NUTZEN

AM 03.03.2021, 14 UHR – 16 UHR

**NUTZEN SIE SOCIAL-MEDIA ALS UMSATZMOTOR UND ERFAHREN SIE
WIE SIE IHR GESCHÄFT OPTIMIEREN KÖNNEN**

- Wie geht Social-Media-Marketing in kleinen und mittleren Unternehmen
- Wie Sie mit der richtigen Strategie Erfolge erzielen
- Wann macht für Sie Facebook und Instagram Sinn
- Was Sie in der Umsetzung wissen und beachten sollten



**„SINNVOLLE CLOUD-LÖSUNGEN UM ORTSUNABHÄNGIG ZU
ARBEITEN“**

AM 17.03.2021, 14 UHR – 16 UHR

**ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT UND KOMMUNIKATION IM TEAM
UND MIT KUNDEN AUCH VOM HOME-OFFICE AUS**

- Spielregeln im Team kommunizieren und leben
- Aufgaben und Projekte termingerecht umsetzen
- Besprechungen erfolgreich online durchführen
- Dateien in der Cloud speichern und im Team oder für Kunden freigeben

„KUNDEN ÜBERZEUGEN UND BEGEISTERN“

AM 28.04.2021, 14 UHR – 16 UHR

**ÜBERTREFFEN SIE DIE KUNDENERWARTUNGEN UND ERZIELEN
SIE VERTRAUVENSVOLLE UND GUTE BEZIEHUNGEN**

- Gute Beziehungen aufbauen
- Den Kundentyp erkennen
- Kundenorientiert auftreten

**„BERATUNGS- UND VERKAUFGESPRÄCHE PERSÖNLICH UND
ONLINE ERFOLGREICH DURCHFÜHREN“**

AM 19.05.2021, 14 UHR – 16 UHR

**FÜHREN SIE IHR VERKAUFGESPRÄCH MIT STRUKTUR UND
DEN RICHTIGEN FRAGEN UM IHREN KUNDEN DEN NUTZEN UND
DIE QUALITÄT ÜBERZEUGEND DARZUSTELLEN**

- Professionelle Bedarfs-Analyse
- Preisdiskussionen und Einwände behandeln
- Nutzenargumentation
- Gespräche offline und online durchführen

PRO ONLINE TRAINING UND TEILNEHMER 89,00 EURO

Teilnehmer: _____

(N)ZR-Nr.

Firma

Unterschrift