

Der Weg zum Kunden

Letzte Aktualisierung Donnerstag, 15. März 2007

Der Weg zum Kunden – Praktische Hinweise und Tipps Unter diesem Motto stand die im Rahmen der Verbundqualifizierung Weserbergland von der Weserbergland AG initiierte Training in Rinteln, das im außergewöhnlichen Ambiente einer Ausstellung der Fa. Polyform stattfand. 11 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen im Weserbergland erhielten einen gerafften Überblick über Methoden und Gemeinsamkeiten der Kundengewinnung per Anschreiben am Telefon und im Besuchskontakt. Besonderes Augenmerk wurde dabei mit vielen Beispielen und Hinweisen auf die praktische Umsetzbarkeit gelegt. Nebenbei lernten Dozent und Teilnehmer/innen von den Vertriebsbeauftragten der Fa. Polyform, dass die umgebenden "Schaufensterpuppen" im Fachjargon "Schaufensterfiguren" genannt werden.