

3-Tages-Unternehmer-Seminar: Gewinnmaximierung durch gezielte Umsatzsteuerung: Die 4 Bausteine zum Erfolg

Ziel

Du kennst das Unternehmensziel und die Unternehmensphilosophie deines stationären Reisebüros.

Du nutzt durch dein neues Selbstverständnis und -vertrauen dein bereits vorhandenes Verkaufstalent, um deinem Kunden das zu seinen Wünschen, deinen Zielen und deiner Philosophie passende Produkt zu verkaufen.

Inhalt

- So setzt du deinen Fokus jederzeit auf dein gewünschtes zu steuerndes Umsatzziel.
- Service 2.0 - So begeisterst du deine Kunden noch mehr von deiner einzigartigen Dienstleistung.
- Die „neue“ Bedarfsermittlung – so steigst du mit deinem Kunden in seinen Urlaubsfilm ein. Wie aus einer Wüste ein tropischer Garten wird.
- Durch FOKUSSIERTES Produktwissen und „kreatives“ Verkaufen, findest du immer ein passendes Angebot.

Teilnahme: 499€ zzgl. MwSt. pro Person



René Morawetz: ist Trainer, Coach und Unternehmer.

Durch seine Ausbildung als NLP Coach und sein angewandtes Storytelling unterstützt er die Teilnehmer bei der Erreichung ihrer Ziele.

Er ist ein Mann der Praxis. Als gelernter Reiseverkehrskaufmann und ehemaliger regionaler Verkaufsleiter der TUI glänzt er mit detailliertem Fachwissen und Branchenkenntnissen. Seinen deutlichen Praxisbezug behält er durch seine intensive Mitarbeit und Mitgestaltung im und am stationären,

erfolgreichen Reisebüro seiner Ehefrau. Als TUI ReiseCenter Franchisenehmer leben sie und ihre Mitarbeiter das Prinzip der zielorientierten Steuerung und verkaufen vorbildlich überwiegend veranstalterexklusive Produkte. Die Kombination aus Trainertätigkeit und aktivem Verkauf sind seine Seminare die reine Praxis, fröhlich und motivierend vermittelt. Sein Spezialgebiet ist Motivation der Teilnehmer, ihren Kunden durch die aufmerksame, zielorientierte und persönliche Arbeit von der Reisebüro-Dienstleistung zu begeistern.