

BERATERIN

Marian van Renynghe



Marian van Renynghe ist an Associate Partnerin der CEVEYGROUP. Sie hat einen MBA in Wirtschaft und Management an der University of Bristol absolviert und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb und Key Account Management sowohl auf lokalen Märkten als auch auf internationaler Ebene.

Ihre Beratungs- und Trainingsschwerpunkte sind Verkauf, Verhandeln, Account Management und Finanzen im Vertrieb – national und international.

VERKAUFEN / VERHANDLUNGEN / FINANZEN IM VERKAUF

- Angebotserstellung – Grundlagen
- Die Verkaufsgeschichte
- Strategisches Verkaufen
- Verhandlungstechniken
- Verhandlungstaktik
- Kundenfokus und Serviceorientierung
- Präsentationstechniken
- Finanzielle Maßnahmen im Einzelhandel
- Finanztaktiken