

Ralf Meyer
...aus der Praxis – für die Praxis
Armin-Naß-Str. 42

96465 Neustadt

Montag, 12. November 2007

Verkaufstraining am 05.09.2007
und Coachingtag am 06.09.2007

Sehr geehrter Herr Meyer,

vielen Dank für Ihre Unterstützung im Rahmen unserer Neukundenakquisition.

Bereits in der Konzeptionsphase haben Sie Ihre Professionalität gezeigt, indem Sie sich komplett auf unserer Belange und Besonderheiten eingestellt haben.

Im Rahmen des Verkaufstrainings ist es Ihnen gelungen unsere Mitarbeiter für den mit uns vereinbarten Gesprächsleitfaden zu gewinnen. Dies ist deshalb so bemerkenswert, da es sich bei unseren Mitarbeitern um Menschen mit ganz unterschiedlichen Persönlichkeiten handelt. In den von Ihnen begleiteten Akquisetelefonaten konnte der Gesprächsleitfaden mit Erfolg in der Praxis umgesetzt werden. Ihre Tipps aus den Analysen der Telefonate waren durchweg individuell, anwendbar und motivierend.

Wir sind davon überzeugt, dass sich die Investition in diese Trainingsmaßnahme gelohnt hat.

Wir freuen uns auf weitere Projekte zur Neukundenakquisition.

Mit freundlichen Grüßen

Matthias Hocke
Vorstand