



Wir gratulieren

Herrn Marco Seibert

zur erfolgreichen Teilnahme am Verkaufstraining

„Husqvarna Automower überzeugend verkaufen“

Im Einzelnen wurden folgende Kompetenzen erworben:

- Husqvarna Automower Kundenkompass zur Auswahl des richtigen Automower
- Berücksichtigung kundenindividueller Wünsche im Kundenüberzeugungsprozess
- Gezielt Fragen einsetzen, um den richtigen Automower auszuwählen
- Serviceangebote nutzenorientiert anbieten
- Den Kunden in den Mittelpunkt der Beratung stellen



Michael Dieterich

Verkaufsleiter Automatic Garden Solutions

Ulm, im April 2015