



Übersicht Offene Workshops 2012

1. Quartal

Workshop	FollowUp	Thema	Ort	Land
08.3. – 09.3.	10.5.	Proactive Acquisition	Pfäffikon	CH
15.3. – 16.3.	11.5.	Consultative Selling	Pfäffikon	CH
22.3. – 23.3.	9.5.	Winning Sales Negotiations	Pfäffikon	CH

2. Quartal

Workshop	FollowUp	Thema	Ort	Land
3.5. – 4.5.	17.8.	Consultative Selling	Frankfurt a.M.	DE
23. 5. – 24.5.	20.8.	Consulting Skills	Pfäffikon	CH

3. Quartal

Workshop	FollowUp	Thema	Ort	Land
21.8. – 22.8.	25.10.	Proactive Acquisition	Pfäffikon	CH
23.8. – 24.8.	26.10.	Consultative Selling	Pfäffikon	CH
30.8. – 31.8.	24.10.	Winning Sales Negotiations	Pfäffikon	CH
13.9. – 14.9.	13.11.	Consultative Selling	München	DE

4. Quartal

Workshop	FollowUp	Thema	Ort	Land

Alle offenen Workshops werden ab 5 Teilnehmern durchgeführt.

Die Veranstaltungen werden in geeigneten Konferenz-Hotels an den jeweiligen Orten durchgeführt. (Details siehe Anmeldeformular)

Workshop-Preis

CHF 3800.- / EUR 3200.-. Inbegriffen sind 3 Tagespauschalen im Hotel, 3 Mittagessen, Pausengetränke, Hotel-Parkgebühr, Zwischenverpflegungen und die e-learning-Gebühr.

Nehmen mehrere Personen der gleichen Firma teil, ermässigt sich der Preis für die 2. Person auf CHF 3500.- / EUR 3000.-, ab der 3. Person auf CHF 3200.- / EUR 2700.-

Bei Stornierung später als 32 Tage vor Durchführung werden 50% und später als 20 Tage vor Durchführung wird der ganze Preis verrechnet. Wir akzeptieren eine Ersatzperson.

Sonderkonditionen für Kunden, die bereits Programme durchgeführt haben auf Anfrage.