

→ zertifikat

uwe schubert

schubert + kühn gmbh & co. kg

hat am **aleo „Vertriebstraining“ – Modul I (Grundlagen des Vertriebs)**

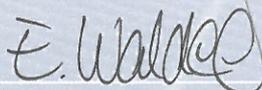
mit den Schwerpunktthemen:

- Kommunikation der Alleinstellungsmerkmale
- Persönlichkeitsstruktur „Kunde – Verkäufer“
- Argumentation und Einwandbehandlung aus der PV-Praxis
- Kundenargumente – Verkäuferargumente
- Preiskampfgespräche – Preislogik

vom **10. – 11. Mai 2012 in Herrieden** teilgenommen.

aleo solar arbeitet mit Fachhändlern und Installateuren zusammen, die die aleo-Qualität intensiv kennen- und schätzen gelernt haben. In eigenen aleo-Trainings erhalten die Teilnehmer umfangreiche Kenntnisse zu verschiedenen Fachthemen rund um die PV. Dadurch sind die aleo-Fachhändler in der Lage, ihre Kunden kompetent in aleo-Qualität zu beraten.

Oldenburg, 11. Mai 2012



Elisabeth Waldeck | aleo academy

aleo solar Deutschland GmbH



Dipl. Betr. Anita Maria Körner |

AMK-Team Körner GmbH

aleo