Verkaufstraining statt Sex-Partys in Budapest: Verkaufskompetenz auf Mallorca trainieren

Incentive-Reise für Verkäufer plus Verkaufstraining

(ddp direct)Erst ERGO, dann Wüstenrot: Was als Motivation gedacht war, wurde zum handfesten Skandal und brachte nichts als Ärger. Reine Spaßreisen haben sich damit endgültig als unbrauchbar erwiesen. frontline consulting bietet daher eine weitaus wirkungsvollere Alternative: Incentive in exklusiver Atmosphäre plus intensives Training.

In neuer Auflage veranstaltet frontline consulting auch 2012 das renommierte Verkaufstraining auf Mallorca mit einem verbesserten Konzept als Sales Bootcamp. Das Training für erfolgsorientierte Verkäufer ist fundiertes Training und motivierendes Incentive zugleich: An drei intensiven Tagen erlernen Verkäufer in eindrucksvoller Umgebung die Verkaufsstrategien der besten Verkäufer der Welt. Eine clevere Alternative zu reinen Spaßreisen auf Firmenkosten.

Der Begriff Sales Bootcamp steht für ein besonders konzentriertes, effektives und anspruchsvolles Intensivtraining in exklusiver Atmosphäre. Auf den Punkt gebracht lässt sich das Sales Bootcamp auf folgende Formel bringen: drei intensive Trainingstage in besonderer Lernumgebung, drei Erfolgstrainer mit einem großen Erfahrungsschatz, drei Verkaufsthemen direkt aus der Praxis.

Die exklusive Lernumgebung direkt am Meer und ein außergewöhnliches Rahmenprogramm sowie spezielle Tipps zu Ernährungsstrategien für Spitzenleistungen im Job sorgen dafür, dass auch das persönliche Wohlbefinden während des Trainings keineswegs zu kurz kommt.

Die Teilnehmer kommen also weiterhin in den Genuss von Incentives, trainieren jedoch gleichzeitig aktuelles Verkaufswissen und können sich obendrein persönlich weiterentwickeln.

Trotz des erweiterten Trainingsumfangs wird das Sales Bootcamp zu einem günstigen Teilnahmepreis angeboten und jeder Teilnehmer erhält günstige Sonderkonditionen für die Übernachtung im 4-Sterne-Hotel direkt am Strand.

Das Sales Bootcamp findet nur zweimal jährlich statt (3. bis 5. Mai 2012 und 13. bis 15. September 2012). Die Teilnehmerzahl ist streng limitiert, weshalb um eine frühzeitige Anmeldung gebeten wird.

Mehr Informationen über das Verkaufstraining auf Mallorca "Sales Bootcamp" sind auf der Webseite des Anbieters zu finden:

http://www.frontline-consulting.de/bootcamp

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
http://shortpr.com/d55pwz

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
http://www.themenportal.de/wirtschaft/verkaufstraining-statt-sex-partys-in-budapest-verkaufskompetenz-auf-mallorca-trainieren-28439

Pressekontakt

frontline consulting GmbH

Herr Eduard Klein
Maximilianstr. 13
80539 München

presse@frontline-consulting.de

Firmenkontakt

frontline consulting GmbH

Herr Eduard Klein
Maximilianstr. 13
80539 München

frontline-consulting.de
presse@frontline-consulting.de

Die frontline consulting group ist Anbieter für Beratung, Training und Coaching für nachhaltige Personalentwicklung und praxisorientierte Weiterbildung.

Zu den Kunden der frontline consulting group gehören Top-Unternehmen wie Siemens, Continental, Audi AG, Daimler AG, BMW AG, Nokia, Dekra, KPMG, Nestlé, BASF, Bosch, Nikon, Sony, McDonalds, TÜV Süd und viele mehr.

Praxis-Training im Fokus:

Das Know-how entstand aus der Beobachtung und Begleitung von mehr als 20.000 Fach- und Führungskräften durch praxiserfahrene Trainer. Die Trainings der frontline consulting group verbinden theoretisches Wissen ganz gezielt mit praxisorientiertem Know-how für die erfolgreiche Umsetzung in der Praxis.

Unternehmens-Webseite: www.frontline-consulting.de