
Anforderungsfragebogen für

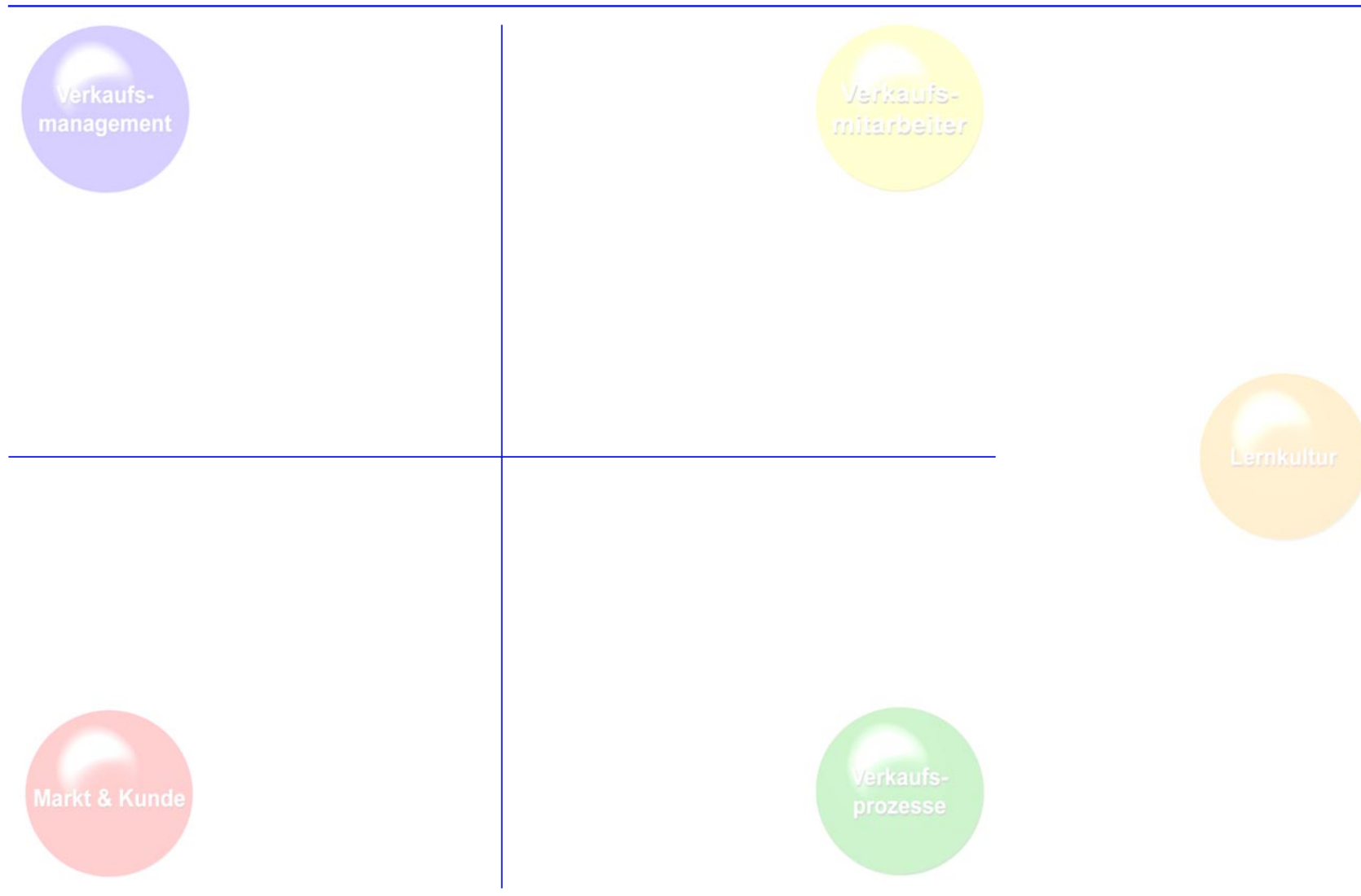
Gesprächspartner:

Termin:

Ort:

Ihr Ansprechpartner: Roland Lang
Performance Consulting
Schulstraße 9
83229 Aschau i. Chiemgau
Tel. 0 80 52 - 95 74 53
Fax 0 80 52 - 95 74 54
Email: info@roland-lang.de

Ihre Anforderungen an unser Training



Ihre Anforderungen an unser Training

Was sind Ihre Ziele an das Projekt?

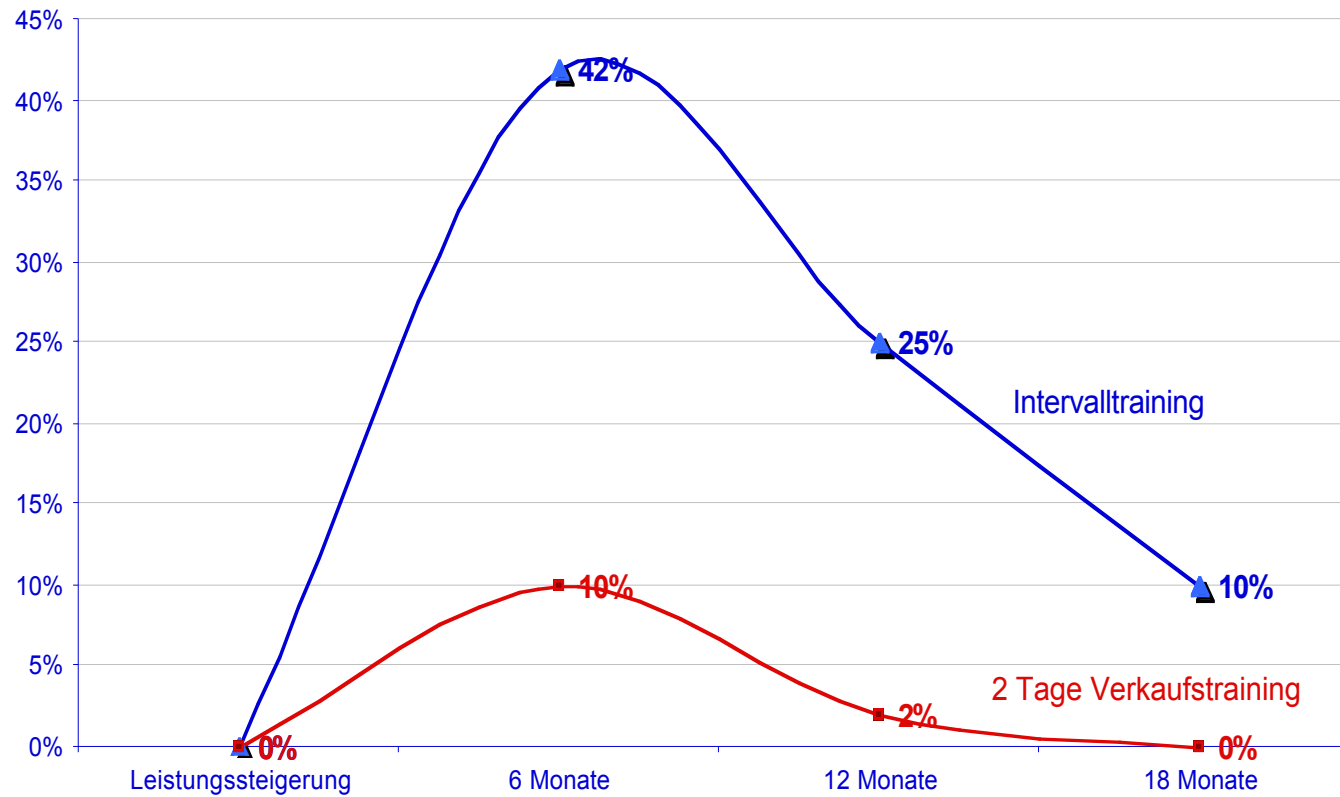
Was ist die Anforderung an das Projekt?

Was ist Ihr Budget für dieses Projekt? _____

Warum unser Intervalltraining für Ihr Unternehmen und Ihren Verkauf so sinnvoll und rentabel ist?

Investition für **Intervalltraining / 6 plus 2**
2 Honorartage Verkaufstraining

Bei 26% der Gesamtinvestition erhalten Sie eine nachhaltige Leistungssteigerung um max. 10% auf Sicht von 6 Monaten. Nach bereits 12 Monaten ist die Nachhaltigkeit des Trainings gleich Null.



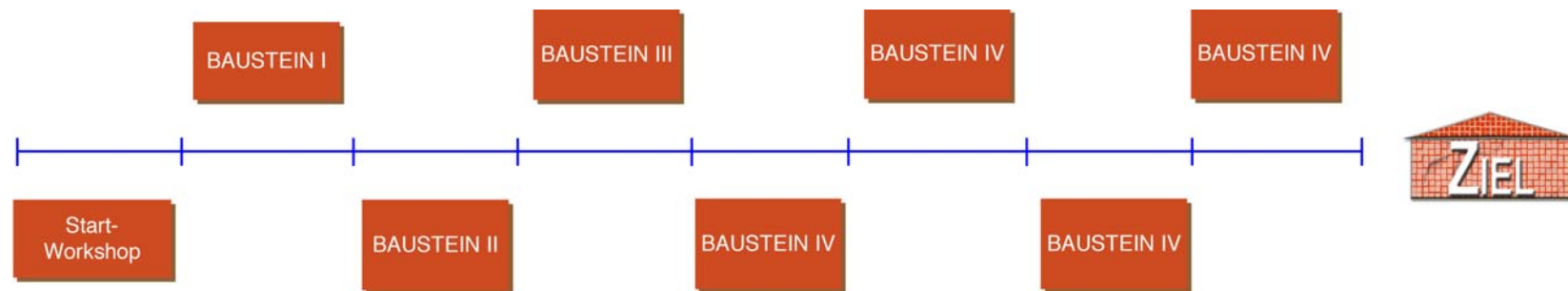
Warum unser Intervalltraining für Ihr Unternehmen und Ihren Verkauf so sinnvoll und rentabel ist?

Bei 100% der Gesamtinvestition erhalten Sie eine nachhaltige Leistungssteigerung um max. 50% auf Sicht von 6 Monaten. Noch 18 Monate später ist die Nachhaltigkeit des Trainings mit ca. 10% messbar.

Wodurch hat sich in den vergangenen Jahren durch Verkaufstrainingsmaßnahmen in Ihrem Unternehmen nachhaltig und positiv etwas geändert?

Wie lange konnten Sie eine Leistungssteigerung wirklich messen?

Wenn Sie wirklich nachhaltig in Ihrem Verkaufsteam etwas ändern wollen, sollten wir ausschließlich über unser angebotenes Intervalltraining sprechen.



Unser Vorgehen im Training

