

Markt & Makler

Versicherung

Fonds & Co.

Banken & Sparkassen

Aktuelles Heft

Betriebliche Weiterbildung

► **Bildung aktuell**

Vermittler

Termine

Stellenmarkt

Online-Archiv

Inhaltsverzeichnisse

Seminare für Vertriebsprofis

Raycon International

Führung, Vertrieb und Persönlichkeitsentwicklung sind die Themen, die die Raycon Business Academy in ihren „Offenen Seminaren“ anbietet. Das Seminarprogramm trägt den unterschiedlichen Anforderungen und Erfahrungshorizonten von Mitarbeitern in Vertrieb und Führung Rechnung. „Um sicherzustellen, dass jeder Teilnehmer das für seine Situation optimale Seminar findet, garantieren wir vor jeder Anmeldung eine intensive Beratung des Interessenten“, so Thomas Ebrahim.

Das eintägige Seminar „Top Selling Compact“ sei so z. B. der ideale Einstieg, um die Grundlagen erfolgreicher Verhandlungstechniken zu erlernen. Dieses Intensivtraining wendet sich an alle Interessenten, die permanent in Verhandlungen stehen und sich gerne vom Raycon-Gründer Thomas Ebrahim inspirieren lassen.

Um den Teilnehmern ein kontinuierliches Lernen zu ermöglichen, bietet die Raycon Business Academy als besonderes Special eine sogenannte „Wildcard“ im Rahmen des eintägigen Seminars „Top Selling Compact“ an: Dieses Seminar kann vom selben Teilnehmer innerhalb von 12 Monaten an allen Folgeterminen beliebig oft wiederholt werden. „Durch dieses Angebot bieten wir dem jeweiligen Teilnehmer die Gelegenheit, die gelernten Inhalte noch besser zu vertiefen“, erklärt Ebrahim den besonderen Mehrwert der „Wildcard“.

Weitergehende Informationen im Internet unter www.raycon-international.com.

◀ [zurück](#)

Anzeige



Lust auf Weißwein?

Exklusiv: 6 Flaschen Grau- und Weissburgunder + 4 Riedel Gläser gratis: Statt 129,15€ nur 69€



Leben ohne Brille!

Sicher und kompetent. Hohe Behandlungsqualität zu einem attraktiven Preis.



FAZ Prämienangebot

4 Wo. FAZ + Douglas-Gutschein + 50% sparen! + Unverbindlich & ohne Risiko testen!

www.kursverlag.de
KURS
Zeitschrift für Finanzdienstleistung aus der Verlagsguppe Handelsblatt

Wenn
die
E-mail
2 x
klingelt.