

MIT MENSCHEN ZU MESSBAREN ERFOLGEN.



Ob hinter der Theke oder dem Schreibtisch, Auge in Auge oder am Telefon, im Verkauf kommt es auf den Menschen an. Es zählt das Engagement, der Wille und das Talent, sich und andere zu begeistern.

GIESLER Training unterstützt Sie dabei, jeden einzelnen maximal zu fördern. Um so mit dem besten Team durchzustarten.

Was wir machen:

Ein gelungener Verkauf ist wie das Happy End in einem Theaterstück. Alle haben ihre Rolle perfekt gespielt – vom Verkaufspersonal bis zur Chefetage. Der Kunde will begeistert, die Berater motiviert, der Chef respektiert werden. Genau hier will GIESLER Training ungenutzte Chancen aufdecken und alle Möglichkeiten gemeinsam mit Ihnen ausschöpfen. Unter anderem mit:

- Aktivierung und Erschließung neuer Zielgruppen
- Implementierung und Optimierung von Prozessen
- Systematische Personalentwicklung

Wo wir herkommen:

Während unserer Tätigkeit im Einzelhandel und Dienstleistungssektor konnten wir viele Erfahrungen sammeln. Dieses Wissen kommt in jedem unserer Trainings zum Einsatz. Dazu gehört unter anderem:

- Fundierte Markt- und Branchenkenntnisse
- Praxiserprobte Strategien, die bereits Marktführern zum Erfolg geholfen haben
- Immer aktuelle Ansätze durch intensive Marktbeobachtung

Wie wir vorgehen:

Jeder Mensch, jedes Unternehmen ist verschieden. Sie haben andere Wünsche, Ziele, Herausforderungen. Einmal sollen die Weichen für die Zukunft neu gestellt, ein anderes Mal Prozesse optimiert werden. Gemeinsam mit Ihnen legen wir die Ziele fest und entscheiden individuell, wie wir Sie unterstützen können. Dann geht's direkt in die Praxis. Vor Ort arbeiten wir mit Ihnen und Ihrem Team an langfristigen Erfolgen. Und das sind nur einige unserer Trainings:

- Für Auszubildende
- Für Verkaufsteams
- Für Führungskräfte



Übrigens: Unsere Leistung werden direkt über die Zentralregulierung der Unitex GmbH abrechnet.

Wie Sie uns erreichen:

Jens-Patrick Giesler
Tel. 07832-97 74 25
Fax 07832-97 74 36
www.giesler-online.com
post@giesler-online.com