



SALES-WORKSHOP: DIE ERFOLGREICHE GEWINNUNG EINES NEUKUNDEN

MITTWOCH, 03. JUNI 2020, 09:00 UHR - 13:00 UHR
STUDENTENWERK OBERFRANKEN (SWO)

Inhalt des Workshops

In unserem Workshop wirst Du in die Rolle des Account Managers schlüpfen und innerhalb weniger Stunden umfangreiche Einblicke in verschiedene Methoden zur Neukundengewinnung erhalten. Nach einer kurzen Einführung in unser Geschäftsmodell teilen erfahrene Hays-Mitarbeiter ihre Sales-Expertise mit Dir. Dabei lernst Du nicht nur verschiedene Gesprächstechniken und Methoden in der Kundengewinnung kennen, sondern kannst Dein Wissen durch Rollenspiele und Gruppenarbeiten auch aktiv einbringen.

Nutze diesen Workshop als Sprungbrett für Deine Karriere!

Rahmenbedingungen

Zeitlicher Umfang: 4 Stunden + gemeinsames Mittagessen
Maximale Teilnehmerzahl: 20

Zielgruppe des Workshops

Wirtschaftliche Studiengänge bevorzugt

Rolle des Workshops für die Besetzung von Praktikumsstellen/Jobs

Durch den Workshop erhältst Du erste wichtige Einblicke in unsere Branche, unsere Arbeitsweisen, sowie unsere Teams. Dieses Wissen hilft Dir sicher auch bei einer Bewerbung für ein Praktikum oder einen Direkteinstieg. Nutze den persönlichen Kontakt zum direkten Erfahrungsaustausch mit Hays-Mitarbeitern und profitiere auch langfristig von hilfreichen Tipps im Bereich Selbstvermarktung und Kundenkontakt.

Benötigte Materialien