

Zertifikat

über das Bestehen der theoretischen Abschlussprüfung
im Sales Game Mentoring Coaching
wird dieses Zertifikat mit Stolz übergeben an

Jennifer Menzel

Mit folgenden Themen hat sich der/die Teilnehmer/in
im theoretischen Teil auseinandergesetzt:

- **Persönlichkeitsentwicklung**
 - *Hinderliche Programme, positive Konditionierung, richtige Kommunikation, Umgang mit Nervosität und Emotionen, Stadien der Kompetenz*
- **Verkaufsprinzipien**
 - *Straight-Line-Selling, Angebotspräsentation, Selbstverständlichkeit*
- **Verkaufpsychologie**
 - *Menschen lesen und verstehen, höhere Werte, Kommunikation, die Säulen des Verkaufs*
- **Einwandbehandlung**
 - *Technik und Anwendung der Memory-Code-Methode*

Erftstadt, 11.04.2024

Ort, Datum



Ausgestellt von

Zertifikat

Hiermit bestätigen wir die erfolgreiche
Teilnahme am Studienkurs

HIGH PROFESSIONAL SALES

Der Studienkurs beinhaltet:

- Einführung in den Verkauf
- Das Neuronale Nervensystem verstehen
- Glaubenssätze/Blockaden erkennen
- Motivationsmuster erkennen
- Verkaufsstruktur
- Tiefenpsychologie des Beziehungsmanagements
- Interesse bei Kunden wecken
- Analysephase
- Angebotsphase
- Argumentationsphase
- Preispolitik
- Empfehlung/Querverkauf/Upsell
- Einwandbehandlungstechniken
- Provokative Therapie im Verkauf
- Neuro Linguistische Programmierung im Verkauf
- Nachfassen
- Leitfaden produktspezifisch erstellen

Herste der, 10.01.2021

Ort, Datum

J.Menzel

Name des Absolventen

247er

Zertifikat

Hiermit bestätigen wir die erfolgreiche
Teilnahme am Studienkurs

TRAIN THE TRAINER

Der Studienkurs beinhaltet:

- Die Wichtigkeit der Unternehmens & Verkaufsskalierung
- WO und WIE Skalieren
- Selbstcoachingmodell (FAST PHOBIA Technik)
- Präsentationsvorbereitung
- Worauf es bei der Skalierung ankommt
- Der OPENER einer Präsentation
- Umgang mit Fragen vor dem Publikum
- Die 3 Punkt Kommunikation
- SALES PITCH
- Abschlusstechniken

Herste der, 15.01.2021

Ort, Datum

J.Menzel

Name des Absolventen

247er

Zertifikat

Hiermit bestätigen wir die erfolgreiche
Teilnahme am Studienkurs

INSTAGRAM

BUSINESS

MARKETING

Der Studienkurs beinhaltet:

- Personen und Unternehmensbranding auf Instagram
- Positionierung auf Social Media
- CALL TO ACTION einbauen
- Dein Profifunnel
- SOG Wirkung durch den richtigen Feed
- Instagram Beiträge richtig gestalten
- Statistiken auswerten
- Algorithmus verstehen
- Wichtigkeit der Instagram Storys
- 100.000€ Umsatz Technik
- Die Verifizierung auf Instagram (Blauer Haken)
- Umsatzgenerierung durch die richtigen Follower
- Aktive Akquise auf Instagram (Leitfaden)
- Passive Akquise auf Instagram (SOG statt DRUCK)

Herste der, 20.01.2021

Ort, Datum

J.Menzel

Name des Absolventen

247er

Zertifikat

Hiermit bestätigen wir die erfolgreiche
Teilnahme am Studienkurs

FÜHRUNGS KRÄFTE TRAINING

Der Studienkurs beinhaltet:

- Voraussetzungen
- Mitarbeitergewinnung
- Stellenanzeige (Online & Offline)
- Die 4 Menschentypen detailliert erklärt
- Denkstrukturen der Menschen erkennen
- Einführung der Mitarbeiter
- Arten von Mitarbeitergesprächen
- Motivieren durch Ziele
- Mitarbeitercoaching
- Provokative Therapie

Herste der, 25.01.2021

Ort, Datum

J.Menzel

Name des Absolventen

247er

Zertifikat

Hiermit bestätigen wir die erfolgreiche
Teilnahme am Studienkurs

UNTERNEHMENS UND VERKAUFS SKALIERUNG

Der Studienkurs beinhaltet:

Bonuswissen - Train the Trainer:

- Digitalisierungsmöglichkeiten
- Skalierungsmöglichkeiten
- Umsatzmultiplizierung
durch Optimierungsprozesse
- Systematisierung der Verkaufsprozesse
- Automatisierung der Verkaufsprozesse

Herste der, 30.01.2021

Ort, Datum

J.Menzel

Name des Absolventen

247er

Zertifikat

Hiermit bestätigen wir die erfolgreiche
Teilnahme am Studienkurs

PROVOKATIVE THERAPIE

Der Studienkurs beinhaltet:

- Bedeutung der Provokativen Therapie
- Starke Beziehungsaufbautechniken
- Tiefsitzende Blockaden erkennen
- Richtige Fragetechniken zur Blockadenlösung
- Anleitung/Leitfaden zum Praxisprozess
- Theorie und Praxis

Herste der, 05.02.2021

Ort, Datum

J.Menzel

Name des Absolventen

247er