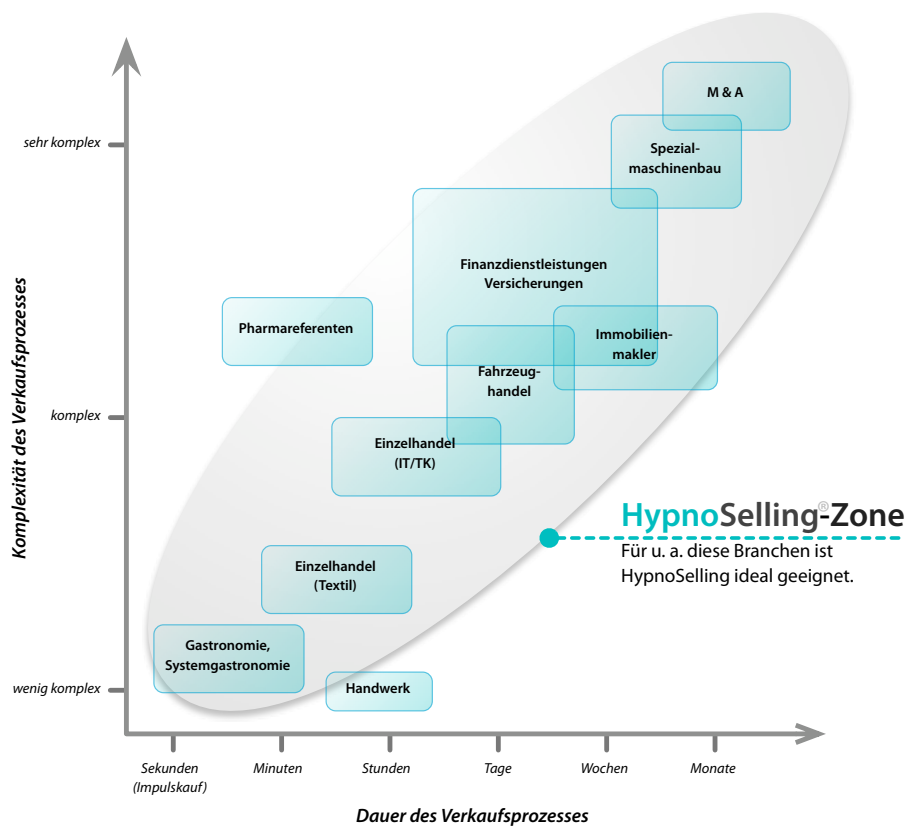


HypnoSelling® in drei Sätzen

HypnoSelling® ist eine moderne, auf maximale **Nachhaltigkeit, Einfachheit, Effektivität und Ethik** ausgerichtete Verkaufsmethodik basierend auf den Methoden der hypnotischen Kommunikation. Mit HypnoSelling® bauen Sie in kürzester Zeit ehrlichen Kontakt zu Ihren Kunden auf und schaffen echtes Vertrauen: Verkaufsprozesse werden fließender und effizienter, die Kundenzufriedenheit steigt.

Die vier Säulen von HypnoSelling®

- ▶ **VERTRAUEN** in das eigene Produkt, den Kunden und sich selbst.
- ▶ Die angemessene **HALTUNG** zu den eigenen Fähigkeiten und dem Verkaufsprozess.
- ▶ Ausdauernde **KRAFT**, um auch schwierige Verkaufsprozesse zu steuern.
- ▶ Angemessene Nutzung der **ZEIT**: Maximale Geschwindigkeit bei minimaler Hektik.



Angebote

- ▶ HypnoSelling® In-House-Trainings, Vorträge und Consulting, weltweit
- ▶ HypnoSelling® Intensivseminar (2 volle Tage) in Frankfurt/Main, Hamburg, London
- ▶ HypnoSelling® Einzelcoachings für hochrangige Führungskräfte, 1-on-1 oder per Videokonferenz, weltweit

Kontakt

www.hypnoselling.eu
office@hypnoselling.eu



Büro Hamburg

Mathias Maul M.A.
Ophagen 8
20257 Hamburg
(040) 4 14 31 50 42 - 1
maul@hypnoselling.eu



Büro Frankfurt

Dirk H. Müller
Brentanostraße 22a
63165 Mühlheim
(06108) 7 92 44 - 0
mueller@hypnoselling.eu