



Verkaufs-Seminar

Ein Nachmittag, viele Verkaufserfolge: Einfache Verkaufsstrategien für den Alltag

Im Mittelpunkt dieses Verkaufs-Seminars, das wir gemeinsam mit dem Fachverband Deutscher Floristen Nord anbieten, stehen **leicht umsetzbare Techniken zur Verkaufsführung** im Handel, **schnelle Praxistipps für den Alltag** und **hilfreiche Anregungen**. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer **lernen eine klare Kundenansprache: Begrüßung, Bedarfsermittlung, passende Vorschläge und ein sicherer Abschluss**. Zudem werden **erfolgsversprechende Up- und Cross-Selling-Strategien ohne Druck** vermittelt, ebenso **der geschickte Umgang mit Einwänden**. Durch **praktische Beispiele und praktische Übungen** erhalten die Teilnehmenden **direktes Feedback** und eine **Transferliste für die Umsetzung im Geschäft**.

Referentin ist Katja Anne Dittmar, Mitinhaberin der Dilape Personalentwicklung in Datteln (NRW) www.dilape.de. Sie ist Dipl. Pädagogin, Trainerin, Speakerin, Systemischer Coach, 8S-Stärkeprofil-Trainerin

Termin: **Montag, 7. September 2026**
14.00 bis ca. 18.00 Uhr

Ort: Verbandshaus Hamburg
Heimhuder Straße 81, 20148 Hamburg-Harvestehude

Teilnehmer Alle Interessierten

Kosten: Die Teilnahme am Seminar kostet pro Person
145,00 € zzgl. MwSt. (Für Verbandsmitglieder)
195,00 € zzgl. MwSt. (Für Nichtmitglieder)

Anmeldeschluss: Montag, 31. August 2026
Die Veranstaltung findet nur bei entsprechendem Interesse statt.

Anmeldungen: Verbindliche Anmeldungen müssen schriftlich z. B. per Email erfolgen und werden schriftlich bestätigt.
Absagen sind nur bis zum 28. August kostenfrei, danach werden unabhängig vom Grund der Absage, die vollen Kosten in Rechnung gestellt.