

Das richtige Training für Verkauf und Vertrieb finden **Kostenlose „Schubs“-Checkliste sorgt für zielsichere Orientierung**

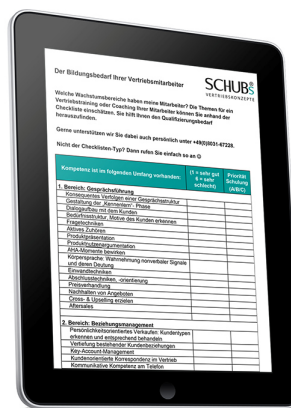
Der Verkaufsalltag ist oft stressig. Wenn dann auch noch der Erfolg auf sich warten lässt, bleibt leider allzu schnell die Motivation auf der Strecke. Ein Teufelskreis, sowohl für den Verkäufer selbst als auch für Vertriebsleiter und Unternehmer...

Mit Verkaufstraining gezielt besser werden

Aber woran scheitert es eigentlich? An der Kundengewinnung, der Kundenbindung oder vielleicht doch an der Person des Verkäufers, der sich einfach nicht sicher genug fühlt? Die Gründe für ausbleibenden Erfolg im Verkauf sind oft vielfältig. Ein Training von der Stange ist daher selten erfolgversprechend. Und schon stehen wir vor der nächsten entscheidenden Frage: Welche Fähigkeiten sind für mich oder in unserem Unternehmen besonders wichtig im Verkauf und sollten trainiert werden? Welche thematischen Schwerpunkte sollten demnach gesetzt werden?

Checkliste für Vertriebsmitarbeiter liefert schnelle Ergebnisse

Schnelle Orientierung verspricht die „Schubs“-Checkliste von Verkaufsexpertin und Autorin Sandra Schubert. Sie hilft unkompliziert und übersichtlich, den Qualifizierungsbedarf im Verkauf konkret einzuordnen. Mit einfachen Bewertungsfragen können Kompetenzen und Prioritäten ebenso leicht evaluiert werden, wie das Vorhandensein wichtiger Fähigkeiten für die Arbeit im Verkauf und Vertrieb. Das Ergebnis ist sofort und selbst auswertbar – damit geht keine Sekunde zu viel für die doch eigentlich schönste und wichtigste Tätigkeit verloren: das Verkaufen selbst.



Kostenloser Download

Die „Schubs“-Checkliste zur zielorientierten Auswahl des richtigen Verkaufstrainings erhalten Interessenten ab sofort kostenlos auf der neuen Homepage von Sandra Schubert: www.schubs.com/training.

1.678 Zeichen (mit Leerzeichen)

Abdruck honorarfrei:
Belege bitte an:
MM-PR
Postfach 6 26
95606 Marktredwitz
Tel.: 09231/96370
Fax: 09231/63645
info@mm-pr.de
www.mm-pr.de