

Anzeigensonderveröffentlichung

Sämtliche Inhalte dieser Seite sind ein Angebot des Anzeigenpartners. Für den Inhalt auf dieser Seite ist nicht das Handelsblatt verantwortlich.

Erfolgreich verkaufen lernen im individuell angepassten Vertriebsstraining

ERFOLGREICH VERKAUFEN

Datum: 04.06.2018

Erfolgreich verkaufen will gelernt sein. Neben fachlichen Qualifikationen kommt es vor allem auf persönliche Skills wie Kommunikations- oder strategische Kompetenz an. Diese Fähigkeiten lassen sich durch ein Verkaufstraining optimieren. Doch hier gibt es von Anbieter zu Anbieter große Unterschiede. Was also macht ein gutes Vertriebsstraining aus?



Herkömmliche Vertriebsstrainings wirken nicht nachhaltig

Bei herkömmlichen Verkaufsseminaren ist es häufig so, dass die Mitarbeiter die Teilnahme eher als Belastung empfinden und nur wenige durch das neu erlernte Wissen motivierter ans Werk gehen. Dieser Effekt hält zudem nicht lange an, da viele

Vertriebsmitarbeiter in alte

Verhaltensmuster zurückfallen oder sich von Hindernissen abschrecken lassen. Ein Verkaufstraining sollte demnach praxisnahes Wissen vermitteln und es den Teilnehmern durch Übungen ermöglichen, dieses direkt anzuwenden. Ebenso wichtig ist, dass das Training individuell auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten und die Art des Vertriebs beziehungsweise des Verkaufs des Produkts oder der Dienstleistung berücksichtigt wird. Ansonsten kann sich ein Training sogar negativ auf die Verkaufszahlen auswirken, etwa wenn lediglich standardisierte Formulierungen und Phrasen auswendig gelernt werden. Der Verkäufer tritt dann weder authentisch noch sympathisch auf und kann keine emotionale Beziehung zum Kunden aufbauen.



Erfolgreich verkaufen durch individuelle Strategie

IMPRESSUM

verantwortlich i. S. d. TMG
Sickel-Team
Herr Christian Sickel
Frohnhofweg 16
50858 Köln
Deutschland
USt-IdNr.: DE 201525832
Steuernummer:
T: 0049-221-29925665
F: 0049-221-29925897
@: wirklich@sickel-team.com
www.sickel-team.com

LESEN SIE AUCH



VERTRIEBS TRAINING
Das Vertriebsstraining eines spezialisierten Unternehmens verhilft Unternehmen, ihre Ziele zu verwirklichen und den Erfolg zu steigern.

BEREICHE

Bauen & Renovieren
Behörden & Verbände
Bildung
Computer & Elektronik
Dienstleistung
Diverses
Finanzberatung & Vermittlung
Freizeit & Reisen
Geld & Recht
Hotels & Gastronomie

ZUM THEMA:

- Erfolgreich verkaufen lernen
- Erfolgsgeschichten
- Vertriebstraining bei Sickel & Team

ARCHIV

Zum Archiv

Erfolgreich verkaufen lernen in drei Schritten



Erfolgreich verkaufen im Handel

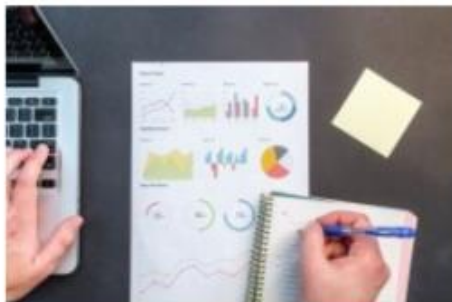
Die verkaufserfahrenen Trainer von Sickel und Team bieten weit mehr als ein herkömmliches Verkaufstraining an. Das von ihnen entwickelte Hands on Sales System® verbindet Unternehmensziele, operative Führung und Verkauf zu einem roten Faden. Um erfolgreich verkaufen zu können, stehen für

die Experten drei Faktoren im Vordergrund: Ziele formulieren, Ziele steuern, Ziele verwirklichen.

Zunächst definiert das Team um Geschäftsführer Christian Sickel und Managing Partner Andreas Oberländer zusammen mit dem Kunden messbare Ziele, die das Team motivieren und die nachhaltig und sicher einsetzbar sind. Dabei werden neben quantitativen Erfolgsfaktoren wie Conversion Rate oder Abschlussquote auch qualitative Faktoren wie Teamgeist und Kundenzufriedenheit berücksichtigt. Dann lernt zunächst die Führungsebene, wie sie die Ziele individualisieren und steuern kann. Erst danach ist das Vertriebsteam an der Reihe. Während des Hands on Coachings® im POS wird die Identifikation mit den Zielen auf die Verkaufsmitarbeiter übertragen und sie werden dazu befähigt, ihre individuellen Ziele zu erreichen. Die Fortschritte werden laufend gemessen.

Messbare Erfolge erzielen

Das Vertriebstraining von Sickel und Team sorgt für eine höhere Mitarbeitermotivation und mehr Umsatz. Das bestätigen die Erfolgsmessungen. Im Handel wird durch das Training zum Beispiel eine Umsatzsteigerung um 18 Prozent erreicht, die Abschlussquote lässt sich um 45 Prozent steigern, die



Erfolgreich verkaufen lernen mit den verkaufserfahrenen Trainern von Sickel & Team

Conversion um 13 Prozent und die Cross-Selling-Quote um 14 Prozent. Ein exzellentes Beispiel für den Erfolg des Verkaufstrainings ist die Vodafone Sales Academy. Dabei lernen die Mitarbeiter in vier aufeinander aufbauenden Trainingsmodulen, wie sie mehr verkaufen. Das Sickel-Team hat eine umfangreiche Webinar-Reihe entwickelt und umgesetzt. Damit konnte der neue Preis-Konfigurator den über 500 Vertriebsmitarbeitern in kürzester Zeit nähergebracht werden. Auch auf die Akzeptanz sowie die nachhaltige Nutzung des Systems und der neuen Prozesse im Vertrieb hatten die Webinare einen entscheidenden Einfluss.

Das Sickel-Team ist in verschiedenen Branchen aktiv, darunter Lebensmittel und Getränke, Fashion, Telekommunikation & IT, Versicherung & Pharma oder Maschinen- und Anlagenbau. Zu den Kunden des Dienstleisters zählen sowohl mittelständische Unternehmen als auch national und international agierende Großkonzerne wie Vodafone, Apollo Optik oder Wincor Nixdorf.

Mit dem professionellen Hands on Coaching® durch die verkaufserfahrenen Trainer von Sickel und Team können Unternehmen mehr Umsatz und eine höhere Mitarbeitermotivation erreichen. Das Vertriebstraining wird individuell an das Unternehmen angepasst und verzeichnet messbare Erfolge.

ÜBERSICHT

Home
Politik
Unternehmen
Finanzen
Börse
Technik
Auto
Karriere
Panorama
Meinung
Service

SERVICE

Facebook
Twitter
Google+
Kontakt/Hilfe
Online-Archiv
Veranstaltungen
Netiquette
Sitemap
Nutzungsrechte erwerben
AGB
Datenschutzerklärung
Impressum

LINKS

Orange by Handelsblatt
Handelsblatt Magazin
Morning Briefing
Research Institute
Datenschutz-Berater
karriere.de
Der Betrieb
GBI-Genios
bellevue-ferienhaus.de
PMG
DUB Unternehmensnachfolge
bellevue-kreuzfahrten.de
Handelsblatt Global
iqdigital.de
Redner Agentur
vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste
WirtschaftsWoche
Absatzwirtschaft
Organisationsentwicklung
Creditreform
boatoon.com
Mittelstandsportal
DUB Franchiseunternehmen
Kreditkarten-Vergleich

Handelsblatt