

Anzeigensonderveröffentlichung

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

# Vertriebstraining - die Grundlage für einen messbaren und nachhaltigen Erfolg im Verkauf

## VERTRIEBSTRAINING

Datum: 06.06.2018

Liegen die Umsätze eines Unternehmens hinter den Erwartungen zurück und verwalten die Mitarbeiter den Umsatz mehr, als ihn aktiv zu steuern, dann kann ein Vertriebstraining Unternehmen zu mehr Erfolg verhelfen. Unterstützung finden sie in dieser Situation bei einem Unternehmen aus Köln, welches sich auf diesem Gebiet spezialisiert hat und verschiedene Methoden zur Verwirklichung der individuellen Ziele bereitstellt.



### Erfolg sollte überprüfbar sein

Viele Unternehmen investieren viel Geld in die Förderung und Weiterbildung von Vertriebsmitarbeitern. Sollen die Umsätze gesteigert werden, ist das sicherlich der richtige Weg. Doch dabei sollten Unternehmen nicht übersehen, dass ein nachhaltiger Erfolg stets messbar sein sollte. Nur so lässt sich der Erfolg überprüfen und der Kurs gegebenenfalls korrigieren. Dann ist es möglich, den Vertrieb auch langfristig durch das Training voranzutreiben und die Umsätze und Verkaufszahlen zu optimieren.



## 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



**ERFOLGREICH VERKAUFEN**  
Ziele formulieren, steuern und verwirklichen: Das Sickel-Team führt Firmen in drei Schritten zu mehr Umsatz und motivierten Mitarbeitern.

## BEREICHE

Bauen & Renovieren  
Behörden & Verbände

Doch bevor ein Verkaufstraining beginnen kann, kommt es darauf an, die Ziele klar zu definieren. Nur wenn diese vorab feststehen, sind sie umsetzbar sowie messbar. Nach einer Analyse sind die Ziele zu steuern und in die richtigen Bahnen zu lenken. Durch eine Einbindung in das operative Management werden sie umsetzbar. Zudem sollte im Zuge dieses Prozesses eine Zielsteuerung implementiert werden. Letztlich müssen die Mitarbeiter mit den Plänen des Unternehmens vertraut gemacht und dazu befähigt werden, diese umzusetzen.

#### ZUM THEMA:

- Vertriebstraining bei Sickel & Team
- Erfolgsgeschichten
- Bücher zum Thema

### Messbarer Erfolg steigert Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit



Vertriebstraining

Im Zuge einer Optimierung des Unternehmenserfolges ist somit an vielen Stellschrauben zu drehen. Nur wenn alle Mitarbeiter wissen, worum es geht, sind die Ziele erreichbar. Auf dem Weg zu mehr Erfolg im Verkauf steht Unternehmen mit dem Vertriebstraining von Sickel und Team ein erfahrenes

Expertenteam zur Seite. Sie unterstützen Unternehmen bei der Formulierung der Ziele, steuern diese und helfen bei der Verwirklichung. Ziel des Vertriebstrainings ist es, einen messbaren und zugleich lang anhaltenden Erfolg zu schaffen und nicht zuletzt die Freude am Verkauf zu erhöhen. Das schafft zufriedene Mitarbeiter und Kunden, weswegen sich durch ein derartiges Instrument die Kundenzufriedenheit sowie auch die Mitarbeiterzufriedenheit steigern lassen.

### Erfolgreiches Vertriebstraining in drei Etappen

Die Experten von Sickel und Team bieten verschiedene Methoden an, welche maßgeschneidert auf die individuellen Ziele des Unternehmens zugeschnitten werden. Das Vertriebstraining unterteilt sich in drei Etappen: die Zieldefinition, das eigentliche Training sowie die Messung des



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

#### ARCHIV

[Zum Archiv](#)

Erfolgs. Bei diesen drei grundlegenden Schritten werden Unternehmen durch die Experten von Sickel und Team begleitet. Im Zuge der Beratung und Erarbeitung der Ziele finden quantitative Erfolgsfaktoren, beispielsweise Abschlussquote, Conversion- oder Cross-Selling-Quote, genauso Berücksichtigung wie qualitative Faktoren. Dazu zählen unter anderem der Teamgeist, die Mitarbeitermotivation und die Kundenzufriedenheit.

Ein Ziel-Cockpit sorgt dafür, dass die Ziele visualisiert und damit für jeden sichtbar werden. Damit werden Fortschritte messbar. Die Visualisierung trägt zugleich dazu bei, dass der Erfolg für die Unternehmensführung sowie Mitarbeiter direkt sichtbar wird. Das trägt maßgeblich zur Mitarbeitermotivation und damit zum Erfolg des Unternehmens bei.

**Sickel und Team treten gegenüber Unternehmen als Partner des Vertriebs auf. Mit ihrem Vertriebsstraining konnten die Experten schon vielen Unternehmen zu mehr Erfolg verhelfen. Dazu zählen die DemagCranes AG, Sanofi und EDEKA.**

## 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