



Sales force developing

Presstext PC/2012/14

Erfurt/Neu-Ulm. Um einen eigenen Verkauf auf- oder auszubauen bedarf es meist mehr als nur die Einstellung von Verkaufspersonal

Vielmehr bedarf es der umfassenden Analyse von Märkten, Zielgruppen und Kunden, sowie der daraus resultierenden Entwicklung realistischer Verkaufskonzepte und der praktischen Umsetzung aller der darin im Detail aufgeführten Maßnahmen, z.B. die wichtige Akquise von Aufträgen.

Unter Führung eines verantwortlichen Verkaufsprofis unseres Hauses übernehmen wir für Sie als „Verkaufsleiter“ den kompletten Auf- und Ausbau Ihrer Verkaufsorganisation, auf Wunsch auch weltweit, und sorgen so zuverlässig für Aufträge und schnell steigende Umsätze. Sie engagieren uns als Macher, und wir stellen als Verantwortliche sicher, dass die mit Ihnen vereinbarten Ziele sicher erreicht werden. Wir kümmern uns um Ihren Erfolg!

Sie erhalten, auf Wunsch, tagesaktuell alle notwendigen Informationen über Vorgehensweisen, Maßnahmen und Ergebnisse unserer Tätigkeit für Sie. Dabei helfen wir Ihnen, alle Details von dem ersten Kontakt zu Ihrem Kunden, über die Durchführung von Verkaufsgesprächen mit Preis/Nutzenargumentation und der laufenden Beratung bis hin zu Auftragsabschluss mit anschließender Betreuung zu entwickeln. Dafür können Sie sich weiter um die Leitung Ihres Unternehmens oder Ihre Stärken im Bereich Produktion oder Technik konzentrieren.

Nach dem erfolgreichen Aufbau Ihrer Verkaufsorganisation, in der Regel übergeben wir Ihnen dann die so komplett entwickelten und erarbeiteten Strukturen, damit Sie diese, soweit von Ihnen gewünscht, unter eigener Leitung oder die eines Verkaufsleiters weiterführen können.

Möchten Sie mehr über den kompletten Auf- oder Ausbau Ihrer eigenen professionellen Verkaufsorganisation erfahren und wie Sie diese anschließend erfolgreich unter eigener Leitung weiterführen können?

Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme unter sales-force-developing@personalitycoaches.de.

Erfurt/Neu-Ulm, Winter 2012