

Alle machen Vertrieb – doch wer hat die optimale Vertriebsstrategie?

26.05.2010, 17:30 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Sales Consulting Onneken e. K.*



<http://www.youtube.com/watch?v=IGRrL5azH2I>

Häufig richten wir unseren Vertrieb nach unseren eigenen Bedürfnissen aus. Was will meine Firma verkaufen? Was will meine Firma erreichen? Wie soll sich meine Firma präsentieren?

Dieses Vorgehen ist ganz natürlich – dennoch geht solch eine Strategie nicht selten am Bedürfnis des Kunden vorbei.

„Der Casus Knacktus ist: Wir stellen die falschen Fragen!“, so der Vertriebsexperte Jacobus Onneken, „Denn es gilt herauszufinden: Was will eigentlich der Kunde? Was für einen Nutzen hat der Kunde und auf welche Art der Präsentation meines Produktes und meiner Dienstleistung spricht er an? – Wir von Sales Consulting Onneken e. K. stellen diese und andere Fragen, um herauszufinden, welche Vertriebsstrategie für das einzelne Unternehmen die richtige ist.“

Dabei ist es vor allem wichtig, einmal andere Fragen zu stellen, andere Sichtweisen kennen zu lernen und andere Strategien zu prüfen. Denn oft ist man intern nicht ausreichend in der Lage, über den Tellerrand hinaus zu blicken – an diesem Punkt kann ein externer Vertriebsexperte oft Hilfestellung leisten und wichtige Impulse geben.

Wir unterstützen Sie aber nicht nur bei der Beratung sondern ebenso aktiv bei der Umsetzung Ihrer Maßnahmen: Wir übernehmen gern die Recherche, das Bündeln und die Auswertung der Ergebnisse und helfen Ihnen bei der Ideengenerierung. Haben Sie sich für eine Idee entschieden, helfen wir Ihnen dabei, dass diese umgesetzt und zum Erfolg geführt wird.

Gemeinsam erreichen wir Ihre Ziele und steigern Ihren Umsatz. Vor allem für Selbstständige, Gründer und Unternehmer ist eine gezielte Vertriebsstrategie sehr wichtig.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme über www.SalesConsulting24.de oder telefonisch unter 040-18008320 und stehen Ihnen bei Fragen natürlich auch gern persönlich zur Verfügung.

Sales Consulting Onneken e. K. – Ihr fairer und erprobter Vertriebsberater.

Portrait

Sales Consulting Onneken, gegründet von Jacobus Onneken, bietet maßgeschneiderte Dienstleistungen rund um die Vertriebsberatung an. Basierend auf langjährigen Erfahrungen in national und international tätigen Unternehmen.

Um ganzheitliche Lösungen umzusetzen, steht uns ein Netzwerk von Spezialisten im Bereich Vertrieb sowie angrenzenden Fachgebieten zur Verfügung, die je nach Aufgabenstellung zu Projekten hinzugezogen werden. Existenzgründer und Start-ups, kleine und mittelständische Unternehmen sind bei uns genau richtig. Sales Consulting Onneken kann Sie mit den entscheidenden Hinweisen im Vertrieb unterstützen. Wir beraten Sie fair und kompetent. Wir zeigen Ihnen, was Sie wissen müssen, um erfolgreich zu verkaufen!

Unsere Dienstleistungen für Sie:

- Vertriebsberatung und Optimierung Ihrer Vertriebsstrategie & Vertriebsorganisation
 - Aktive Unterstützung bei der Umsetzung sowie Vertriebsleitung und Projektmanagement
 - CRM Lösung (business manager)
 - Intensiv Workshop & Strategie Meeting für Ihr Unternehmen
 - Offener Workshop für die optimale Vorstellung mit dem "elevator Pitch"
 - Individuelle Vertriebstrainings und Vertriebscoaching
 - Vorträge zu Vertriebsthemen
-

News-ID: 432178 • Views: 721 (Stand: 12.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/432178/Alle-machen-Vertrieb-doch-wer-hat-die-optimale-Vertriebsstrategie.html>