

Verkaufstraining mit messbaren Erfolgen

22.10.2010, 11:11 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *alexander verweyen BUSINESS CONSULTANTS GmbH*

Presseagentur: *alexander verweyen BUSINESS CONSULTANTS GmbH*



Verkaufstraining mit messbaren Erfolgen

Die alexander verweyen - BUSINESS CONSULTANTS GmbH hat einen revolutionären Ansatz für ihre Verkaufstrainings entwickelt: Statt ausschließlich fixem Honorar wird eine erfolgsabhängige Komponente vereinbart! Diese variiert zwischen 30 und 60 % des Honorars. "Wir können somit die Ernsthaftigkeit unserer Bemühungen in der Vertriebs-Performance unter Beweis stellen", so Alexander Verweyen (geschäftsführender Gesellschafter). Und weiter: "Ein nettes Seminar mit vielen Anekdoten und beeindruckenden Slides wollen unsere Kunden nicht mehr!" Deswegen hat Verweyen einen ganz neuen Ansatz entwickelt, das 8x4 Performance-Program. Das Besondere hierbei ist, dass die Inhalte, die exakt auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten sind, in 8 Workshops á 4 Stunden vermittelt werden. Dabei wird an konkreten Beispielen aus der Praxis trainiert, damit das Gelernte auch nachhaltig umgesetzt wird. Von der Neukundenakquisition über die Gesprächsführung mit Bestandskunden bis zum Closing werden alle Phasen des Verkaufs aktiv begleitet. "Auf Wunsch gehen wir sogar mit zum Kunden!" ergänzt Verweyen. Somit bekommt der Teilnehmer der Maßnahme ein wirklich passendes Feedback seiner Performance, was motivierend wirkt und die Lust steigert das Gelernte auch in die Praxis umzusetzen. Diese Vorgehensweise nutzen gerade Kunden, welche schon so manch "klassisches" Verkaufstraining ergebnislos gebucht hatten. Denn Studien haben gezeigt, dass bei solchen Vertriebstrainings ein Großteil der Inhalte nach weniger als einem Monat vergessen sind und somit kaum eine Steigerung der Verkaufsleistung erfolgt.

Weitere Informationen erhalten Sie auf der Seite www.alexanderverweyen.com

Portrait

alexander verweyen - BUSINESS CONSULTANTS realisiert für namhafte Unternehmen nachweisbar erfolgreiche (messbare umsatz- und ertragssteigernde) Verkaufstrainings nach einem didaktisch innovativen Nachhaltigkeits-Konzept. Das 8x4-Performance-Programm eröffnet vollkommen neue Möglichkeiten der Vermittlung von Soft Skills, (Führungstechniken und Verkaufsmethoden). Zu den Zielgruppen gehören Führungskräfte, Verkäufer und der

Innendienst. Darüber hinaus zählt die Begleitung von Change Management-Prozessen in Vertriebsorganisationen, die Analyse der Verkaufperformance, die Entwicklung maßgeschneiderter E-Learning Projekte und die Durchführung von Verkaufstrainings sowie Führungstrainings zum Leistungsspektrum des 30-köpfigen Unternehmens.
Geschäftsführer: Alexander Verweyen (Diplom-Betriebswirt)

News-ID: 478554 • Views: 1373 (Stand: 30.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/478554/Verkaufstraining-mit-messbaren-Erfolgen.html>