

Verkaufen an Top-Entscheider

30.06.2011, 17:58 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Heinrich Management Consulting*



Stephan Heinrich

München, 30.6.2011. Das Unternehmen Heinrich Management Consulting veranstaltet am 25. und 26. Juli 2011 in München ein Seminar für den Verkauf komplexer Dienstleistungen. Die Zielgruppe sind Verkäufer, die zum Zeitpunkt der Kundenentscheidung kein vorzeigbares Produkt zur Verfügung haben. Aus den Erfahrungen der vergangenen zehn Jahre, konnten Teilnehmer des Seminars Ihre Erträge um durchschnittlich 50.000 Euro pro Jahr steigern.

„Die Menschen, mit denen wir arbeiten, sind zumeist hochspezialisierte Experten und halten Vertrieb und Verkauf für eine fast schon verabscheuungswürdige Tätigkeit“, sagt Stephan Heinrich, der Gründer des Unternehmens. „Gerade wegen ihrer Expertise verpassen diese beratungsorientierten Verkäufer viele Chancen auf Erfolg. Sie zeigen zu viel und setzen sich zu wenig in die Situation des Kunden“. Die Folge sind Blindleistungen, die unbezahlt bleiben und letztlich die

Entscheidung nur verzögern oder sogar verhindern.

Das zwei-tägige Seminar richtet sich an Selbstständige und Mitarbeiter von Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen, die Ihre Dienste als Projekte anbieten. Weiter führende Informationen und die Aussagen ehemaliger Teilnehmer finden sich auf www.heinrichmc.de

159 Wörter, 1212 Zeichen (mit Leerzeichen) Text online verfügbar: <http://bit.ly/PN1106HMC>

Portrait

Stephan Heinrich (Jg. 1964) gründete 2001 mit der Heinrich Management Consulting eine erfolgreiche Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Vertriebsberatung und -training für Lösungsverkauf sowie individuelle Ausbildung von Führungskräften.

Zuvor sammelte er über 20 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in der IT-Branche, zuletzt als Director International Purchasing, als Sales- und Marketing-Direktor und schließlich als Vice President und Geschäftsführer eines großen amerikanischen, international aufgestellten Softwarehauses.

Der Vater von zwei Kindern lebt in München und Trier. Seinen Ausgleich findet er in der Fotografie und sportlich beim Laufen und beim Golf.

Sein Buch „Verkaufen an Top-Entscheider“ erschien 2007 bei Gabler und ist in der 2. Erweiterten Auflage erhältlich.

News-ID: 550761 • Views: 1008 (Stand: 24.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/550761/Verkaufen-an-Top-Entscheider.html>