Vom Durschnittsverkäufer zum Spitzenverkäufer

21.10.2011, 17:38 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *JH-Erfolgsmanagement*



Viele Verkäufer gehen von einer Schulung zur nächsten. Rhetorikseminare, Marketing, Akquise und vieles mehr steht auf dem Programm. Dieses Wissen dann aber in den normalen Verkaufsalltag zu integrieren fällt oft schwer oder man hat das Erlernte bereits nach kurzer Zeit wieder vergessen.
„Wer wirklich zum Spitzenverkäufer aufsteigen will, braucht mehr als unpersönliche Verkaufsmethoden, die antrainiert wirken und mit denen man sich selbst nicht wohlfühlt“, davon ist der Erfolgscoach Jürgen Heinrich aus Bamberg überzeugt. „Der Kunde legt wieder mehr Wert auf wirklich individuelle und persönliche Beratung“.
Seit vielen Jahren begleitet Jürgen Heinrich Führungskräfte und Eliteverkäufer zu mehr Erfolg im Job. Seine Erfahrung in diesem Bereich zeigt ihm auf, dass dauerhaften Erfolg und wirklich profitable Kundenbeziehungen nur die Verkäufer/innen aufbauen, die sich von Mitbewerbern klar und deutlich abheben. Durch die Integration der eigenen Persönlichkeit kann für beide Seiten nicht nur eine Ware oder Dienstleistung verkauft werden, sondern sogar eine langfristige und vertrauensvolle Geschäftspartnerschaft entstehen.
„Setzt man seine eigenen Stärken richtig und effektiv ein, so kann ein jederzeit austauschbarer Durchschnittsverkäufer zu einer unverwechselbaren und einzigartigen Spitzenkraft werden“, meint Jürgen Heinrich.

„Worauf es im Verkauf wirklich ankommt“, darum geht es in Jürgen Heinrichs völlig neuartigem DVD-Heimkomplettkurs „Verkauf durch Persönlichkeit“. Es handelt sich hierbei um einen Live-Mitschnitt des Bamberger Trainers. Dieses 8-wöchige Intensiv-Programm ist so konzipiert, dass jeder ganz bequem von Zuhause aus an seinem Erfolg arbeiten kann. Die Hauptschwerpunkte liegen dabei auf der richtigen Zielsetzung, der Einstellung zum Verkauf und dem erfolgreichen Denken. Grundlagen wie Empfehlungsnahme, Bedarfsermittlung und Einwandbehandlung dürfen natürlich nicht fehlen. „Am Ende dieses Kurses ist jeder Verkäufer bestens gerüstet um seinen Umsatz innerhalb kürzester Zeit enorm zu steigern“, erklärt der Erfolgscoach. Dieser Heimkomplettkurs ist ein Must-have für jeden Verkäufer/jede Verkäuferin und ist nicht vergleichbar mit anderen Verkaufsschulungen. Es handelt sich vielmehr um ein ganz intensives Programm zur Steigerung des Verkaufserfolges.

Mehr Informationen zu diesem DVD-Heimkomplettkurs finden Sie unter:
http://juergen-heinrich.de/8-wochen-kurs.html

Portrait

Was nützt es, wenn wir zwar sehr, sehr viel wissen, aber dieses Wissen nicht anwenden können? Stellen Sie sich in manchen Situationen die Frage:
"Was kann ich jetzt in diesem Moment, in dieser Situation, konkret tun?"
Genau an diesem Punkt setzen unsere Erfolgscoachings an. Wir helfen Ihnen dabei, das Gelernte umzusetzen.
JH-Erfolgsmanagement steht für Erfolgscoachings, die da ansetzen, wo normale Seminare aufhören.
Der Beruf, das Leben, der Erfolgsweg muss leicht sein und Spaß machen, denn nur dann wird man auf Dauer glücklich und zufrieden sein.

Jürgen Heinrich leitet seit 25 Jahren sein eigenes Unternehmen und ist seit mehr als 18 Jahren als Trainer tätig.Jürgen Heinrich ist ein Coach/Trainer für Erfolgsorientierte! Er zeigt Menschen, wie sie ihre wahren Wünsche und Ziele schneller, leichter und mit mehr Spaß und Freude verwirklichen.

News-ID: 580844 • Views: 789 (Stand: 03.11.2026)

Link zur Pressemitteilung:
https://www.openpr.de/news/580844/Vom-Durschnittsverkaeufer-zum-Spitzenverkaeufer.html