

## Verkaufstraining on Demand

25.06.2012, 14:52 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *BEST Bildungs-GmbH*

---



Ein Engpass in Verkaufsorganisationen liegt darin, geeignete Verkaufsmitarbeiter zu finden. Bei Betrachtung und Analyse der Marktsituation muss deshalb immer stärker auf Quereinsteiger und auf Juniorverkäufer zurück gegriffen werden. Die Statistik zeigt, dass sich die Nachfrage nach Juniorverkäufern im letzten Halbjahr fast verdoppelt hat. Diese Mitarbeiter legen beim Einstieg in einen Verkaufsjob sehr viel Wert auf eine gute Aus- und Weiterbildung und auf entsprechende Lernbegleitung. Deshalb ist es nach Ansicht der BEST Bildungs-GmbH an der Zeit, ein Trainingskonzept on Demand anzubieten, das Unternehmen die Möglichkeit gibt, einzelne Verkaufsmitarbeiter sofort nach dem Einstieg individuell zu trainieren. Das Training on Demand Konzept für neue Verkäufer besteht aus einem Package mit verschiedenen Units, die individuell zusammengestellt werden können. Neben einem 4-5 tägigen Seminar für Juniorverkäufer, das auf Wunsch mit einem IHK-Zertifikat endet und in dem auch die Basis für eine Trainingsfortführung mit Online-Elementen geschaffen wird, können individuell zusammengestellte Online-Units (Individuelle Gesprächstrainings, Webinare, Telecoaching und Bildungsabschlüsse) mit den neuen Verkäufern durchgeführt werden. Ein weiterer Unit des Gesamtpaketes ist die Feldbegleitung. Der große Vorteil des Verkaufstrainings on Demand besteht darin, dass für jeden neuen Verkaufsmitarbeiter je nach Situation ein individuelles Programm entwickelt und fortgeschrieben werden kann und damit für Unternehmen deutliche Kosteneinsparungen erzielt werden können. Nach den bisherigen Erfahrungen der BEST Bildungs-GmbH erweist sich das Programm auch als sehr gutes Rekrutierungsinstrument, bei der Suche nach neuen Verkäufern. Wesentlich ist jedoch, dass eine gute externe Begleitung von Anfang an, die Möglichkeit schafft, neue Mitarbeiter schneller zum Erfolg zu führen und damit die Fluktuationsquote deutlich zu senken, was wiederum zu erheblichen Kosteneinsparungen und zu besserer Performance der Organisation führt. Verkaufstraining on Demand kann schnell reagieren. Für jeden neuen Mitarbeiter kann innerhalb kurzer Zeit, ein situationsbezogenes Trainingsprogramm mit dem Kunden abgestimmt und ergänzt werden. Weitere Informationen zum Verkaufstraining on Demand erhalten Sie bei BEST Bildungs-GmbH, Waldkappel. In Kürze wird hierzu auf der Seite der BEST Bildungs-GmbH, [www.vertriebsconsulting.de](http://www.vertriebsconsulting.de) eine Online-Präsentation zur Verfügung stehen.

## Portrait

Die BEST Bildungs-GmbH wurde in 1992 von Bernd Stelzer in Linden/Hessen gegründet und entwickelte als erster Anbieter ein Konzept zu der Fortbildung "Fachberater im Außendienst (IHK)". Die kurz darauf veröffentlichte Fachbuchreihe "Der Fachberater im Außendienst", das sehr praxisorientierte Ausbildungskonzept und die mehrfache Auszeichnung bei Trainingspreisen verhalfen der BEST Bildungs-GmbH, zur Marktführerschaft in diesem Bereich. In 1996 folgte die Aufstiegsfortbildung zum "Fachkaufmann für Vertrieb (IHK)". Bei der Entwicklung des Rahmenstoffplanes für dieses Berufsbild durch die IHK Düsseldorf wirkte die BEST GmbH mit und entwickelte sich auch hier zum führenden Anbieter. In 1999 wurde das Konzept Fachkaufmann für Vertrieb mit einem "Certificate of Excellence beim Internationalen Deutschen Trainingspreis ausgezeichnet. Das Konzept "Optimierung des Verkäuferportfolios" gewinnt in 2003 den Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze. Wegen der guten Erfolgsquote und der hohen Nachhaltigkeit erhält die BEST GmbH in 2008 den 5-Year-Award des BDVT. In 2003 beginnt die BEST GmbH das Aus- und Fortbildungsprogramm auf den Bereich der betrieblichen Bildung auszuweiten. Es entstand die Aufstiegsfortbildung zum Vertriebsleiter & Trainer. Eine Fortbildung, die aufgrund der Marktentwicklung von Anfang an sehr hohe Akzeptanz im Markt gefunden hat. Die BEST GmbH wird Netzwerpartner im TAN-Trainernetzwerk des BDVT und bildet nach diesem Konzept Trainer aus. In 2006 entwickelt die BEST GmbH eine eigenständige Trainerausbildung und bietet diese in Kooperation mit der verschiedenen IHK'n als Zertifikatslehrgang an. Der "Trainer für betriebliche Weiterbildung (IHK)" setzt sich im Markt schnell durch und wird eine der erfolgreichsten Trainerausbildungen in Deutschland. Es folgen die Trainerausbildungen "Trainer IHK" und "Management- und Führungstrainer IHK". Seit 2007 bietet die BEST GmbH, als einer der ersten Anbieter, die gesetzlich geregelten Aufstiegsfortbildungen im Bereich Pädagogik an und entwickelt sich aufgrund des einzigartigen Kurskonzeptes zu einem führenden Premiumanbieter in diesem Bereich. Alle Vorbereitungskurse der BEST Bildungs-GmbH werden an 3 Standorten in Deutschland durchgeführt.

---

News-ID: 643090 • Views: 151 (Stand: 10.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/643090/Verkaufstraining-on-Demand.html>