

Verkaufstraining nach Reifegrad

06.08.2012, 14:43 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *BEST Bildungs-GmbH*

Unternehmen sind Engpässe an Fachkräften seit einigen Jahren gewohnt. Als sehr schwierig zeichnet sich jedoch der Engpass an Vertriebsmitarbeitern im Innen- und Außendienst ab. Viele Vertriebsorganisationen sind längst dazu übergegangen mehr Neueinsteiger zu rekrutieren. Hier zeigt sich jedoch eine hohe Fluktuationsrate, weil Neueinsteiger oft schon nach kurzer Zeit ihre neue Tätigkeit wieder abbrechen. Neue Vertriebsmitarbeiter haben oft das Gefühl, ins kalte Wasser geworfen zu werden. Sie werden nicht ausreichend auf Ihre neue Aufgabe vorbereitet und bringen oftmals die für die Vertriebsaufgabe erforderlichen Kompetenzen nicht mit. Eine Lösung für diese Problematik bietet seit Mitte 2012 die BEST Bildungs-GmbH mit einem unterstützenden Trainingsprogramm für Neueinsteiger im Vertrieb an. Ein spezieller Kompetenztest für Verkäufer hilft bei der Auswahl der richtigen Mitarbeiter und wird seitens der BEST Bildungs-GmbH als die bessere Alternative zu den bisher eingesetzten Persönlichkeitstest gesehen. Im Anschluss bietet die BEST Bildungs-GmbH ein Basisseminar speziell für Verkaufsnueinsteiger an, indem neben den klassischen Verkaufsthemen an der inneren Haltung der Teilnehmer und an der Verbesserung der Aktivitäts- und Handlungskompetenzen gearbeitet wird. Das Seminar schließt je nach Wunsch mit einem IHK-Zertifikat ab. Die Zertifizierung hat Prüfungscharakter und stellt sicher, dass die Teilnehmer das Gelernte überzeugt anwenden können. Für die BEST Bildungs-GmbH ist es wichtig, dass sich neue Verkaufsmitarbeiter neuen Herausforderungen stellen und die damit verbundenen Problemstellungen selbstgesteuert lösen können. Nach Ansicht der BEST Bildungs GmbH ist es wichtig, dass neue Verkäufer über eine hohe Entwicklungsfähigkeit verfügen. Ein klar definiertes Aus- und Weiterbildungskonzept ist heute eine wichtige Voraussetzung, damit ein Unternehmen für entwicklungsfähige Juniorverkäufer überhaupt attraktiv ist. „Diese Erfahrung haben wir in den letzten Jahren ganz klar machen können, ein attraktives Aus- und Weiterbildungsangebot ist ein sehr gutes Rekrutierungsinstrument für Neueinsteiger im Verkauf“, so Bernd Stelzer, Geschäftsführer der BEST Bildungs-GmbH. Mit dem Programm Verkaufstraining on Demand, trennt die BEST Bildungs-GmbH sehr klar zwischen Training für Neueinsteiger im Verkauf und Training für erfahrene Verkäufer. Beide Gruppen lernen anders. Beide Gruppen haben einen unterschiedlichen Bildungsbedarf. Mit dem Programm Verkaufstraining on Demand bietet die BEST bildungs-GmbH die Möglichkeit, jedem einzelnen Verkaufsmitarbeiter die richtigen Maßnahmen in der richtigen Intensität anzubieten und damit neue Verkäufer schnell performen, die Fluktuation gesenkt werden kann und Unternehmen für Vertriebsneueinsteiger attraktiver werden.

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 Aufstiegs-fortbildung 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: 653685 • Views: 930 (Stand: 24.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/653685/Verkaufstraining-nach-Reifegrad.html>