

Besser reden mit der App „small TALK im Vertrieb“

18.04.2013, 11:11 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *DVS Deutsche Verkaufsleiter Schule*

App der Deutschen Verkaufsleiter-Schule kennt die Interessen des jeweiligen Gesprächspartners

Freiburg, 18.4.2013 – Ob beim Kundenbesuch, Kollegenplausch oder auf der Abend-Party – mit der App „small TALK im Vertrieb“ der Deutschen Verkaufsleiter-Schule (DVS) ist keiner mehr auf den Mund gefallen. Das Besondere daran: Individuell zugeschnitten liefert die kostenlose Anwendung aktuelle Informationen zu den Interessengebieten des jeweiligen Gesprächspartners.

Für jeden seiner Kontakte kann der Nutzer ein individuell konfigurierbares Profil anlegen. Hierin sind die jeweiligen Interessengebiete des Gesprächspartners hinterlegt. Die DVS-App stellt dafür insgesamt 13 verschiedene Kategorien zur Verfügung - von den Themen Auto, Computer über Ernährung, Gesundheit bis hin zu Sport und Politik. Zusätzlich werden automatisch aktuelle News vom Nachrichtendienst der dpa und Haufe eingespeist und individuell mit den gespeicherten Kontaktprofilen verknüpft. Nutzer der DVS-App sehen so stets die aktuellen Nachrichten zu den Interessen ihres Gegenübers.

Nie wieder unvorbereitet in ein wichtiges Gespräch

„Gerade in Vertrieb und Verkauf ist es enorm wichtig, sich ganz auf seinen Kunden einzustellen. Deshalb bietet die DVS ab sofort – für alle Seminarteilnehmer sowie alle Interessierten - die App als Gratistool an. Verkäufer haben meist so eine große Vielzahl an Kundenkontakten, dass sie sich unmöglich die Interessengebiete ihrer Gesprächspartner merken können. Die App hilft, dieses Wissen sozusagen ausgelagert schnell griffbereit zu haben“, erklärt Rainer M. Grethel, Qualifizierungsexperte der DVS, die Idee hinter der App.

Die App steht ab sofort kostenlos im AppStore und ist für iPhone-Nutzer ab der Version iOS3 verfügbar.

Weitere Informationen unter: <http://apps.haufe.de/haufe-mobile-apps/small-talk>

Portrait

Über die DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule

Seit mehr als drei Jahrzehnten ist die DVS der marktführende Anbieter von Aus- und Weiterbildungen für Vertrieb und Verkauf im deutschsprachigen Raum und bringt Vertriebsmitarbeiter auf ihrem Karriereweg vom Einstieg bis zum Aufstieg als Top-Führungskraft voran. Seit 1977 veranstaltet die DVS den Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiterkongress (DVVK). Die Erfolgsgeschichte der DVS und des DVVK wird seit November 2009 unter dem Dach der Haufe Akademie, ein Unternehmen der Haufe Gruppe, weitergeführt. <http://www.haufe-akademie.de/dvs>

Über die Haufe Akademie

Die Haufe Akademie ist der Anbieter für Qualifizierung und Entwicklung von Menschen und Unternehmen. Als

Marktführer im deutschsprachigen Raum umfasst das Leistungsangebot sämtliche Tools, damit Fach- und Führungskräfte ihre Ziele erreichen und Unternehmen ihre Performance steigern können. Kernstück ist seit 1978 das offene Programm - hier stehen rund 610 unterschiedliche Veranstaltungen mit bundesweit über 3.000 Veranstaltungsterminen zu allen betrieblichen Themenbereichen zur Auswahl. Ergänzt wird das Angebot durch rund 90 frei buchbare e-Learnings und maßgeschneiderte e-Learning Lösungen. Mit firmenspezifischen Trainings bis hin zur systemischen Organisationsberatung runden die Leistungsfelder Unternehmenslösungen und Consulting das Angebot für Unternehmen ab. Die Haufe Akademie ist ein Unternehmen der Haufe Gruppe. <http://www.haufe-akademie.de>

News-ID: 713503 • Views: 880 (Stand: 01.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/713503/Besser-reden-mit-der-App-small-TALK-im-Vertrieb.html>