

So steigern Sie Ihren Umsatz

14.02.2006, 08:53 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Persönlichkeitsentwicklung & Verkaufsförderung*

Berlin - Verkauf war schon immer ein wichtiger Baustein zu Unternehmenserfolg. Richtig eingesetzt ist er der Garant für dauerhafte Gewinne in Unternehmen.

Verkäufer, richtig eingesetzt, bringen Aufschwung und einen Anstieg der Beschäftigtenzahlen. Verkäufer sind zum Verkaufen da und nicht um Regale einzuräumen oder Prospekte zu verteilen. Viele Unternehmen jammern über die Wirtschaftslage, statt sich dem Verkauf ihrer Angebote zu widmen. Einfach nur Mitarbeiter zu entlassen bringt keine Gewinne, auch wenn dies mit dem Unwort "Entlassungsproduktivität", von plan- und ratlosen Unternehmensberatern, suggeriert werden soll. Nur die Steigerung der Verkaufszahlen schafft das tatsächlich. Wie sollen aber Verkaufszahlen steigen, wenn Verkäufer nur noch zum Regale auffüllen degradiert sind? Wie soll da ein Verkäufer noch so etwas wie Begeisterung für seinen Beruf aufbauen? Würde ein 40-jähriger Betriebswirtschaftler noch begeistert zur Arbeit gehen, wenn er seit fünf Jahren jeden Tag nur Kopierjobs in der Unternehmensberatung macht? Wohl kaum. Auf ["www.erfolgreich-und-gluecklich.de/business.html#verkauf"](http://www.erfolgreich-und-gluecklich.de/business.html#verkauf) bekommen Sie einen kleinen Einblick, wie wichtig Verkäufer für Unternehmen und Volkswirtschaften sind und was Ihrem Unternehmen ein funktionierender Verkauf nutzt.

+++

Dietmar Feigenspan ist seit 20 Jahren in Führungspositionen tätig. Der Verkauf von Unternehmensleistungen war dabei an der Tagesordnung. So verantwortete er in den letzten 10 Jahren ein Umsatzvolumen von rund 200 Millionen Euro. Seit zwei Jahren ist er als Trainer für Persönlichkeitsentwicklung und Verkaufsförderung selbständig.

Portrait

Pressekontakt: wie vor

News-ID: 76963 • Views: 103 (Stand: 25.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/76963/So-steigern-Sie-Ihren-Umsatz.html>