



Warum sich eine Zusammenarbeit in 2009 für Sie unbedingt lohnt

Auch 2009 keine Standard-Verkaufstrainings nach dem Gießkannenprinzip

Seien Sie sich sicher: Jedes meiner Seminare, Trainings oder Coachings hat den Anspruch, ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen erfolgreicher zu machen. Und dazu ist ein hohes Maß an Identifikation notwendig. Deshalb wird es auch in 2009 von mir keine vorgefertigten Standard-Trainings geben. Jede Veranstaltung wird individuell an Ihre Zielsetzungen, Ihre Dienstleistungen oder Produkte sowie das vorhandene Know-how Ihrer Mitarbeiter angepasst. Das bedeutet für Sie :

1. Hohe Zielerreichung durch die Konzentration auf die wirklich entscheidenden Faktoren
2. Hohe Bereitschaft der Teilnehmer zur Mitarbeit durch hohes Commitment
3. Klare Hilfestellungen und Lösungen mit einem hohen Transferfaktor
4. Bestmöglichstes Kosten-Nutzen-Verhältnis

Guter Verkauf = hohe Kundenbindung = mehr Profit

Einem Kunden oder Interessenten „mal eben etwas verkaufen“ ist keine hohe Kunst. Die Auswirkungen eines „schlechten Verkaufs“ sind allerdings erheblich:

1. Der Kunde kommt nicht wieder
2. Der Kunde ist beim nächsten Kontakt extrem skeptisch
3. Der Kunde betreibt aktiv „Anti-Empfehlungs-Marketing“
4. Die Kosten für Neukundengewinnung steigen

Das Verkaufskonzept von Markus Euler unterstützt das Ziel, einerseits möglichst alle sich bietenden Geschäfts-Chancen zu nutzen und so möglichst wirtschaftlich und ökonomisch zu verkaufen. Gleichzeitig werden die Bedürfnisse des Kunden konsequent erfasst, um die Kundenbeziehung zu festigen und zukünftige Verkaufs-Chancen oder Cross-Selling-Möglichkeiten zu nutzen. In Zeiten von Kaufzurückhaltungen, geringeren Budgets und eher vorsichtigem Kaufverhalten ist dies ein entscheidender Faktor des Vertriebs Erfolges.

Der Motivationsaspekt

Ohne in das allgemeine „Krisengerede“ mit einstimmen zu wollen; auch 2009 wird für viele ein erfolgreiches Vertriebsjahr werden, für andere nicht. Die besten Produkte und Leistungen bringen nichts, wenn sie nicht gekauft werden. Der Verkäufer spielt hier eine entscheidende Rolle. Für Weiterbildungsmaßnahmen bedeutet dies, dass die Teilnehmer unterstützt werden müssen, um ihre Motivation zu steigern und mit Stresssituationen noch besser umgehen zu können. Dieser Punkt ist mir in meinen Trainings und Coachings besonders wichtig, da die eigene Einstellung und die Motivation von innen heraus einer der Grundpfeiler des erfolgreichen Verkaufens ist.

Wenn ich etwas für Sie tun kann – gerne. Sprechen Sie mich an:

info@markus-euler.de www.markus-euler.de Tel. +49 6071 49 75 38