

## MFB News – Mai 2008

### Verkaufstraining: der Schlüssel zum Vertriebserfolg

Bei sich annähernden Produkten und Preisen wird der Verkäufer zum USP. Nur ein Top-Vertrieb garantiert den Markterfolg. Professionelles Training, Coaching und Seminare sind daher der Schlüssel zum Verkaufserfolg. Sie verschaffen Ihren Mitarbeitern das notwendige Know-how zu Ihren Produkten und Dienstleistungen und vermitteln wichtige Verhaltenskompetenzen sowie die neuesten Verkaufstechniken; Ihre Mitarbeiter lernen wie sie Kundenwünsche maßgeschneidert und ergebnisorientiert bedienen und neue Kundenpotenziale erschließen.

Dabei genügt es nicht, Ihre Sales Teams einmal im Jahr zur Fortbildung zu beordern. Wirksame Verkaufstrainings sind konzeptionell angelegt, sie basieren auf sich ergänzenden Modulen und zielen auf die kontinuierliche Verbesserung Ihres Vertriebs.

### Schlüssel zum erfolgreichen Verkaufstraining

Der Schlüssel zum erfolgreichen Verkaufstraining ist die Akzeptanz. Es ist wichtig, klar darzulegen, inwieweit Ihre Verkäufer von der Maßnahme profitieren und wie Ihre Firma insgesamt daraus Nutzen ziehen kann. Machen Sie ein klares Statement darüber, wie etwa das Erlernen neuer Verkaufstechniken dazu beitragen wird, die Kundenzufriedenheit und damit den Umsatz Ihrer Abteilung um X Prozent zu steigern.

Erfolgreiche Verkaufstrainings beachten folgende Punkte:

- 1. Das Training ist interessant und interaktiv aufgebaut.** Nichts wirkt demotivierender als einschlafende Teilnehmer vor brillanten PowerPoint-Präsentationen.
- 2. Praxisbezug ist sichergestellt.** Es wird an konkreten und aktuellen Aufgabenstellungen der Teilnehmer gearbeitet.
- 3. Die Inhalte sind auf die Anforderungen Ihrer Produkte und Märkte abgestimmt.**
- 4. Verkaufsteams und Abteilungen trainieren gemeinsam.** Und legen Sie Wert darauf, dass Ihre Mitarbeiter mit eigenen Vorschlägen und Erfahrungsberichten von der Kundenfront aktiv zum Erfolg der Trainings beitragen.
- 5. Belohnen Sie die Verkäufer, die Dank der neu erlernten Techniken überdurchschnittlich erfolgreich sind.**
- 6. Die Trainings werden systematisch nachbereitet.** Nutzen Sie die Ideen und Problemlösungen die in den Trainings entwickelt wurden den kontinuierlichen Ausbau der Vertriebsprofessionalität.
- 7. Verkaufstrainings sind Bestandteil eines systematischen Qualifizierungsprogramms.**

Professionelle Verkaufstrainings stärken das Selbstvertrauen und die Kompetenz Ihrer Mitarbeiter und versetzen sie so in die Lage, Ihre Produkte und Dienstleistungen erfolgreich zu verkaufen. Sinnvoll ist dabei die Unterstützung durch externe Trainer. Die Objektivität und die langjährige Erfahrung dieser Experten garantiert, dass Ihre Verkaufstrainings sowohl didaktisch als auch konzeptionell-inhaltlich auf dem neuesten Stand sind. Ihre Verkäufer erhalten so einen strategischen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz.

**MFB Resultants – Wir schaffen Resultate.**

Sprechen Sie mit uns. Frau Monika Frick-Becker berät Sie gerne in einem unverbindlichen Gespräch. Ihre Telefonnummer lautet: 0611 / 3411712.

**MFB Resultants – Wir schaffen Resultate.**

**Kontaktadresse:**

MFB Resultants GmbH  
Luisenplatz 1  
65185 Wiesbaden

Telefon 0611 / 34 11 70  
Fax 06 11/ 34 117 22  
[kontakt@mfresultants.com](mailto:kontakt@mfresultants.com)  
[www.mfresultants.com](http://www.mfresultants.com)