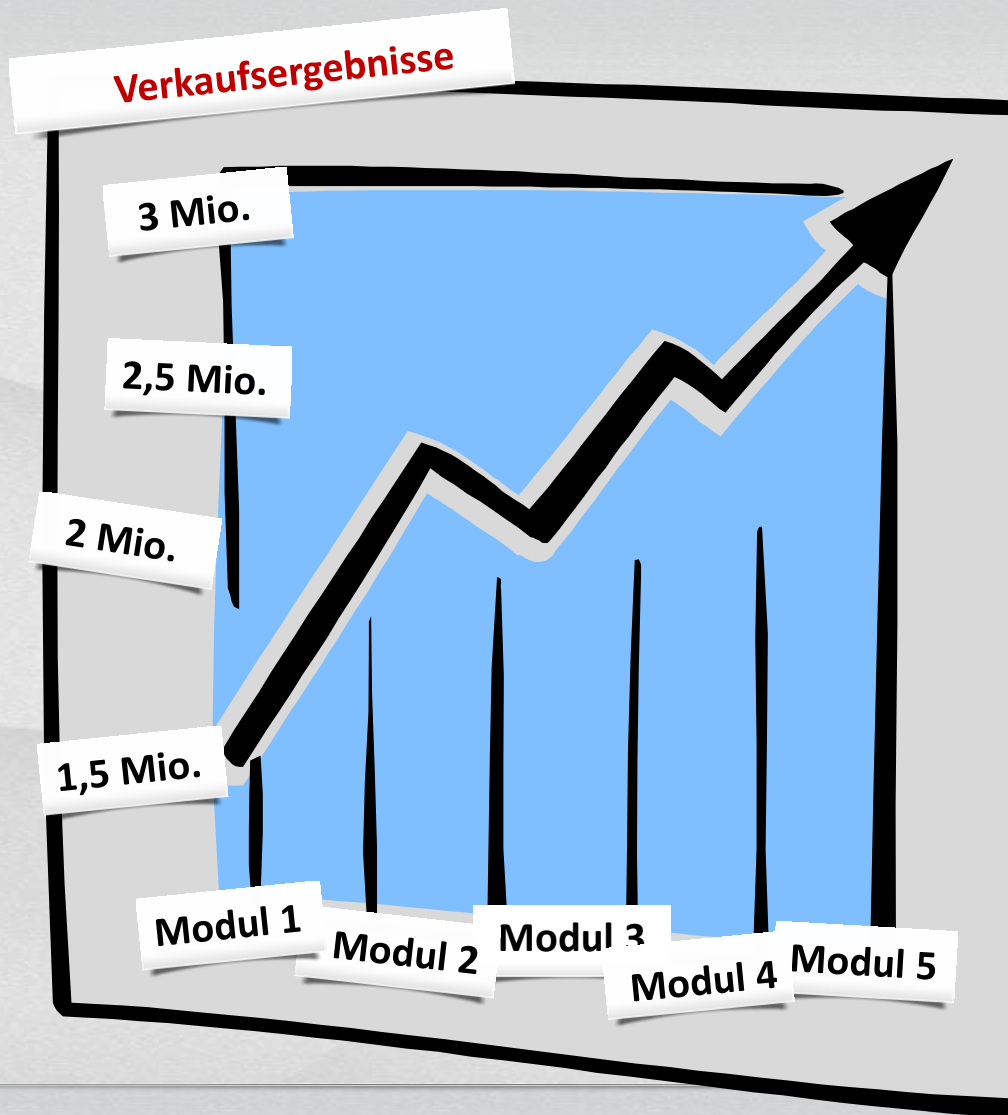


Wir flüstern Ihnen zu, wie man 119% des Verkaufsplans verwirklichen kann!



...nur 37% der Händler
sich durch eine stabile
Tätigkeitseffektivität
auszeichnen.

Nur 4 von 1000 Händlern
sind Stars, die bessere
Verkaufsergebnisse
erzielen, als erwartet
wurde.



...nur 9% der Interaktionen mit
dem Kunden mit einem
Abschluss, also mit einer
Vertragsunterzeichnung enden.

Das bedeutet, dass nur jede elfte
versendete E-Mail, jedes elfte
ausgeführte Telefongespräch und
stattgefundene Treffen in einer
positiven Entscheidung des
Kunden resultiert.



...42% der polnischen
Firmen davon ausgehen,
dass die
Verkaufseinnahmen im
nächsten Jahr um 10%
steigen .

Dieses Ziel wird von
weniger als 6 von 10
Firmen erreicht.



Warum ist es so schwer, Verkaufspläne zu verwirklichen?

Negative Erscheinungen, welche die Beziehung zwischen den Firmen und den Kunden verändern:

Kommodifizierung

Verkürzung des Produktlebenszyklus

Paradox der übergroßen Auswahl



Nur ein guter Händler weiß, wie man, entgegen den oben genannten Erschwernissen, etwas verkaufen kann.

39% der Geschäftskunden achten auf die Kompetenz und die Persönlichkeit des Verkäufers,

22% auf die Komplexität der angebotenen Lösung,

21% auf die Qualität des Angebotes,

18% auf den Preis.

Wie kann man also einen guten Verkäufer finden?

Permanente Rekrutierung.
Suche mit Hilfe der Trial-
and-Error-Methode.

Besonders teure Lösung.



Gut durchdachtes Training der
Verkaufsfähigkeiten.

Die Verantwortlichkeit für solche
Tätigkeiten liegt auf der Seite des
Arbeitgebers, wobei sich nur
einer von zehn Mitarbeitern
selbständig für eine Schulung
anmeldet oder ein Buch liest.



Welche Vorteile bringen Ihnen On-Line-Schulungen – außer einem gut geschulten Team von Händlern?

Komfort für den
Kursteilnehmer



Komfort für die
Firma



Hohe Lerneffektivität



**E-Learning
der VIS GmbH**



Flexibilität



Schneller Start



Sicherheit

Welche Vorteile bringen Ihnen On-Line-Schulungen – außer einem gut geschulten Team von Händlern?



**E-Learning
der VIS GmbH**

**Komfort für die
Firma**



Die Firma schließt ihre Handelsabteilung während der Schulung nicht

On-Line-Schulungen sind besonders hilfreich im Fall von diffusen Verkaufsstrukturen

Die Verbindung von Soft-Skills beim Verkauf mit der Produktschulung führt zu einer bedeutenden Steigerung beim Verkauf des bestimmten Produktes

Welche Vorteile bringen Ihnen On-Line-Schulungen – außer einem gut geschulten Team von Händlern?



**E-Learning
der VIS GmbH**

Flexibilität



Den Teilnehmern nach einem individuellen Zeitplan Zugriff zum Kurs bieten

Das Tempo und den Ort des Lernprozesses den Bedürfnissen der Benutzers anpassen

Welche Vorteile bringen Ihnen On-Line-Schulungen – außer einem gut geschulten Team von Händlern?



**E-Learning
der VIS GmbH**

Sicherheit



Der Helpdesk, der technische Hilfe bietet

Wöchentliche Berichte zu den Lernfortschritten der Kursteilnehmer

Der Kurs ist so konstruiert, damit der Teilnehmer sich mit dem ganzen Material vertraut macht

Welche Vorteile bringen Ihnen On-Line-Schulungen – außer einem gut geschulten Team von Händlern?



**E-Learning
der VIS GmbH**

Schneller Start



Das Händler-Team kann beinahe sofort nachdem eine Entscheidung zum Erwerb einer Schulung getroffen wurde den Lernprozess beginnen

Welche Vorteile bringen Ihnen On-Line-Schulungen – außer einem gut geschulten Team von Händlern?



**E-Learning
der VIS GmbH**

Hohe Lerneffektivität



Multimedia (Animationen, Audio, Quizze) vereinfachen den Lernprozess und machen ihn attraktiver

Es besteht die Möglichkeit, das Material mehrmals abzuspielen

Komfort für den Kursteilnehmer



**E-Learning
der VIS GmbH**



Die Schulung behält jedes Mal ihren unveränderlichen Standard

Der Kursteilnehmer entscheidet selbst darüber, wie viel Zeit er an einem bestimmten Tag der Schulung widmen möchte

24h Zugriff auf die Plattform von einem beliebigen Computer mit Internetzugang aus

E-Learning

TURBOVERKAUF NICHT NUR FÜR GENIES



20,5 Stunden intensives Lernen (entspricht einer dreitägigen stationären Schulung)



Inhalt: Führung eines Verkaufsgesprächs, Analyse der Kundenbedürfnisse, Produktpräsentation, Preisverhandlungen, Abschluss des Verkaufsgesprächs.



5 Module



10 Stunden audiovisuelles Material



41 Verkaufstechniken



15 Übungen zur selbständigen Durchführung



57 Testfragen



90 Tage Zugriff auf die Schulung