

20.03. 2013

seminar.inside: So verkauft man heute

Von seminarinside



Bild Rechte

seminarinside

(Aadorf) **Aktivität, Begeisterung, Motivation und die nötige Anpassungsfähigkeit bilden die tragenden Pfeiler für einen erfolgreichen Verkäufer. Um den Weg zu ebnen, muss der Kunde dem Verkäufer vertrauen können. Das Fokus-Thema in der März-Ausgabe von seminar.inside beleuchtet das Thema Verkauf.**

Ein guter Verkäufer versucht nicht, den Kunden zu verändern, sondern stellt sich individuell auf diesen ein - er verändert sich damit eher selber. seminar.inside hat zwei Verkaufs-Experten zu den Hintergründen des erfolgreichen Verkaufens befragt. Ihre Antworten sind lesenswert.

Ein guter Verkäufer ist ein Macher, der vorwärts marschiert, einer, der die Art und Weise, wie er eine Lösung anbietet, jeweils dem Kunden anpasst. Er wiederholt das, was gut funktioniert und verändert, was nicht funktioniert, bis er zu einem Abschluss kommt. Er kennt die Gründe, weshalb ein Kunde eine Dienstleistung oder eine Lösung kauft und weiss auch, dass der Kunde das Produkt möglicherweise aus einem völlig anderen Grund kauft, als er es selber tun würde. Daher: Ein Topverkäufer verkauft dem Kunden keine Produkte, sondern Lösungen und Konzepte.

Vom Onboarding bis zur Videokonferenz

Weitere redaktionelle Hauptthemen der aktuellen März-Ausgabe von seminar.inside sind die betriebliche Gesundheitsförderung, der Wettbewerbsvorteil Wohlfühlfaktor beim Onboarding und Videokonferenzen als ein Plus für Seminarräume.

Abgerundet wird die aktuelle Ausgabe wie immer von wertvollen Inputs für die erfolgreiche Seminarplanung, von der Präsentation herausragender Tagungs- und Seminardestinationen sowie einer Fülle an Tipps rund um Weiterbildung, Seminare und Tagungen.

Über die Organisation:

seminar.inside berichtet quartalsweise über Fakten und Trends aus den Bereichen Personalentwicklung, Meetings und Seminare. Die eigene Website mit Suchmaschine und die App für iPhone und Android runden das Informationsangebot ab.

Pressekontakt:

Inside Marketing GmbH
Herr Daniel Labhart
Sulzerhof 7
CH - 8355 Aadorf
T +41 (0)52 366 21 41
F +41 (0)52 366 21 40
info@seminarinside.ch
www.seminarinside.ch

Kategorie

Wissenschaft & Forschung & Bildung

Source URL: <https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/seminarinside->

so-verkauft-man-heute