Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

07.08. 2013

SellingPower zeichnet Sales Training von AchieveGlobal auch 2013 aus

Von achieveglobal

Bild Rechte
AchieveGlobal

(Duesseldorf, Deutschland) Die Leistungen von AchieveGlobal im Bereich des Sales Training wurden zum wiederholten Male vom US-amerikanischen Magazin SellingPower ausgezeichnet. Im jährlichen Ranking für Trainingsunternehmen im Bereich Verkaufstraining gehört AchieveGlobal auch 2013 wieder zu den besten 20 Anbietern in den USA.

Die Kriterien für ausgezeichnetes Verkaufstraining

Um auf der Empfehlungs-Liste des Fachmagazins SellingPower zu landen, müssen die Anbieter von Sales Training in fünf Kriterien besondere Leistungen nachweisen. Dazu gehört an erster Stelle ein Portfolio von Verkaufstrainings, das in seiner Breite alle Anforderungen von Unternehmen abdeckt. Ebenso bewertet wird die Innovationsfähigkeit der Anbieter: Sind die Sales Training-Maßnahmen zeitgemäß,

werden neue Methoden in der Vermittlung von Inhalten genutzt? Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Fähigkeit, Verkaufstraining auch auf internationaler Ebene sicherstellen zu können.

Mit der neuerlichen Aufnahme in die Top-20-Liste von Selling Power wird die Qualität und die Leistungsfähigkeit des Trainingsangebotes von AchieveGlobal einmal mehr bestätigt. Die Basis der Trainingsmethodik, die in den USA immer wieder zu Empfehlungen in Fachpublikationen führen, steckt auch in den Trainings, mit denen AchieveGlobal in der Schweiz, Deutschland und Österreich Vertriebsteams zu besseren Leistungen im Verkauf verhilft. Alle Schlungsmaßnahmen basieren auf wissenschaftlichen Erkenntnissen, die AchieveGlobal in jahrzehntelanger Forschung im Sektor Verkauf gesammelt hat.

Für Unternehmen, die ihre Vertriebsperformance verbessern möchten, hält AchieveGlobal auch in der Schweiz ein Portfolio von insgesamt 14 verschiedenen Trainings bereit, die in allen Phasen des Verkaufsprozesses greifen – vom Akquisetraining bis hin zum speziellen Verkaufstraining für Servicemitarbeiter.

Weitere Informationen finden Interessenten im Internet unter achieveglobal.ch.

Über die Organisation:

Mit Sales Training und Managementtraining unterstützt AchieveGlobal Unternehmen dabei, strategischen Ziele in den Bereichen Vertrieb, Service oder Führungskräfteentwicklung erfolgreiche umzusetzen. Für global operierende Unternehmen ist AchieveGlobal mit Trainings in 40 Sprachen, Präsenz in mehr als 50 Ländern sowie mehr als 1.000 Mitarbeiter der professionelle Partner zur Durchführung von Projekten der Internationalen Personalentwicklung.

Pressekontakt:

AchieveGlobal Deutschland GmbH
Roßstraße 96
D-40477 Duesseldorf
T +49 (0)211 5577700
E-Mail contact @ achieveglobal.ch

Kategorie
Handel & Finanzen & Wirtschaft

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/sellingpower-*

zeichnet-sales-training-achieveglobal-auch-2013-aus