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

20.06. 2014

# So verkauft man eine Schuhcreme!

Von seminarinside




**Bild Rechte**
seminar.inside

(Aadorf) Verkaufstheorien gibt es viele. Aber wie sehen sie ganz konkret aus? seminar.inside fragt im Fokus-Thema der soeben erschienenen Juni-Ausgabe vier ausgewiesene Verkaufsprofis, wie sie eine Schuhcreme verkaufen würden. Ihre Statements geben interessante Inputs.

Die Schuhcreme ist ja nicht unbedingt ein sexy Artikel für den Verkaufsprofi. Aber gerade am Beispiel dieses unspektakulären Artikels lassen sich mitunter Verkaufsstrategien auf das Elementare herunterbrechen und veranschaulichen. In den Statements der vier Verkaufsprofis im neuen seminar.inside geht es nicht darum, welche Theorie, welche Strategie besser ist. Vielmehr sollen Einblicke aus unterschiedlichen Perspektiven aufgezeigt werden, wie professionelle Verkäufer ans

Werk gehen – mit der Chance, als Leser selber spannende Ansätze zu gewinnen.

**Geniale Meeting Card**

Wer mit der AirPlus Meeting Card bezahlt, spart Zeit und Geld. Wie das genau funktioniert, erklärt Anne Merkling, Meeting-Expertin bei AirPlus International, in der Coverstory der Juni-Ausgabe. Ihr Fazit: „Die AirPlus Meeting Card bringt eine wesentliche Entlastung für Meeting Planer und Buchhaltung.“

**Frustfrei und vernetzt**

In weiteren redaktionellen Hauptthemen der aktuellen Juni-Ausgabe von seminar.inside erklärt Dr. Christiane-Maria Drühe, wie man durch einen Perspektivenwechsel frustfrei am Arbeitsplatz agiert, und Vernetzungsspezialistin Sabine Piarry zeigt in der Rubrik „Support“ auf, wie man auch die neuen Kanäle nutzt, um ein Seminar erfolgreich zu bewerben.

Abgerundet wird die aktuelle Ausgabe wie immer von wertvollen Inputs für die erfolgreiche Seminarplanung, von der Präsentation besonderer 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**

**Source URL:** *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/so-verkauft-man-eine-schuhcreme*