

# Vertrieb mit Leidenschaft

## Unsichtbare Hindernisse beseitigen – Umsatz steigern



Der Vertrieb trägt eine große Verantwortung. Druck und hohe Zielerwartungen gehören zum Tagesgeschäft. Der ständige Anspruch, mehr zu leisten, um mehr Umsatz zu generieren, führt den einen oder anderen schon mal an seine Grenzen.

Dabei stimmt es: Sie können tatsächlich noch mehr leisten! Aber wie?  
Eine Antwort für alle gibt es darauf nicht. Sie können ihr vielmehr durch ständige Reflexion und Optimierung Ihrer Arbeitsweise näherkommen. Jedoch begrenzt der subjektive Blick mitunter die eigene Wahrnehmung.

### Mit dem Blick von Außen erkennen Sie mehr:

Starten Sie in drei Schritten Ihren ganz individuellen Prozess der Lösungsfindung:

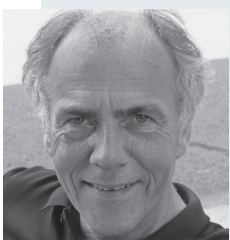
#### Erkennen. Lösen. Umsetzen.

Sie werden dabei erleben, wie mit mehr Leichtigkeit noch mehr geht. Entfalten Sie dazu bislang ungenutzte Potenziale. Finden Sie heraus, wie Sie Ihre Kunden begeistern und ihr nachhaltiges Vertrauen gewinnen. Entwickeln Sie ein Gespür dafür, welche Kernkompetenzen Sie zu Hochleistungen führen. Erhöhen Sie Ihre Umsetzungskompetenz spürbar im professionellen Austausch und beim Abgleich mit einem erfahrenen Coach. Profitieren Sie dabei von einer Gruppe Gleichgesinnter, die sich mit ähnlichen Fragen auseinandersetzt.

### Coachinginhalte:

- Wie steigern ich meinen Umsatz merklich?
- Wie kommuniziere ich wertschätzend, sachlich und effizient mit meinen Kunden?
- Wie gehe ich mit „schwierigen“ Kunden um?
- Wie steigern ich meine persönliche Performance?
- Wie optimiere ich den zeitlichen und inhaltlichen Tagesablauf?

Die Inhalte werden von den Teilnehmenden beim ersten Termin festgelegt. Selbstverständlich können diese im Laufe des Coachings geändert oder ergänzt werden.



Ferdinand Schank  
Experte für essenzielle  
Umsetzungsschritte  
Franz-Schubert-Straße 28  
66132 Saarbrücken  
Kontakt@Ferdinand-Schank.de  
Mobil: 0157 802261 15

### **Nutzen**

- Definition der eigenen Kernkompetenzen
- Zunehmende Sicherheit in der Preisverhandlung
- Höhere Zeit- und Kosteneffizienz im Vertrieb
- Erzielen nachhaltiger Veränderungen und Optimierungen

Nach jedem Termin haben alle Teilnehmenden ihren essenziellen Umsetzungsschritt an der Hand.

### **Ablauf Termin 1**

- Kennenlernen und Standortbestimmung
- Klärung der Bedarfe
- Bearbeitung der persönlichen Optimierungsthemen
- Maßnahmen und Schritte in die Optimierung

### **Ablauf Termin 2 bis 5**

- Evaluierung der Maßnahmen
- Bearbeitung der persönlichen Optimierungsthemen
- Maßnahmen und Schritte festlegen

### **Zielgruppe**

Vertriebsinnendienst und Vertriebsaußendienst

### **Termine**

5 Termine von je 2 Stunden Dauer verteilt auf 5 Monate.  
Auf Anfrage auch als firmeninternes Coaching.

### **Gruppenstärke**

4 Teilnehmer/-innen

### **Preis**

1.750 Euro netto pro Teilnehmer/-in

### **Ort**

Pfalzhotel Asselheim  
67269 Asselheim Grünstadt  
Holzweg 6-8  
[www.pfalzhotel.de](http://www.pfalzhotel.de)