

e-Sales Academy unterstützt Gründer

Attraktives Angebot für den erfolgreichen Unternehmensstart

Bonn, 04. Dezember 2012

Wenn die ersten Kunden überzeugt und begeistert sind, ist ein solider Grundstein für eine erfolgreiche Unternehmensgründung gelegt. Bei diesem wichtigen Schritt möchte die e-Sales Academy Gründer und Start-Ups unterstützen. „Wir freuen uns, gerade dieser Zielgruppe ein besonders attraktives Angebot machen zu können“, sagt Gloria Hochgeschurz, Projektleiterin der innovativen Online-Weiterbildungsplattform für Verkauf und Vertrieb.

Dazu bietet die e-Sales Academy den „Gründer-Schnellkurs: Erfolgreich verkaufen“ als kostenloses Webinar an. Es findet am Dienstag, 11. Dezember 2012, zwischen 16 Uhr und 16.30 Uhr statt. Interessenten können sich vorab unkompliziert auf der Internetseite der e-Sales Academy registrieren.

http://www.e-sales-academy.de/testen/schnellkurs_erfolgreich_verkaufen.html

Im Fokus des Webinars stehen dabei gerade für Gründer wichtige Themen wie Kundengewinnung und -bindung, aber auch Beschwerdemanagement. Während des Webinars können die Teilnehmer auch über die Chat-Funktion mit den Experten in Kontakt treten und so ganz praktisch von deren Wissen profitieren.

„Natürlich zeigen wir auch, wie die Arbeit mit der interaktiven Trainingsbibliothek der e-Sales Academy Gründern helfen kann“, erläutert Gloria Hochgeschurz. Speziell für diese gibt es ein exklusives Coaching-Paket, das den Einstieg in das dynamisch wachsende Fortbildungsmodell erleichtert.

Das Konzept

Bei der e-Sales Academy können Vertriebs- und Verkaufsmanager sowie deren Mitarbeiter zeit- und ortsunabhängig auf eine ständig wachsende Online-Lernbibliothek zugreifen. Die Bearbeitung dieser Trainingseinheiten dauert im Schnitt nur etwa 10 Minuten, und garantiert damit die maximale Flexibilität für die Nutzer und Lerner. Von Zuhause, auf Geschäftsreise oder im Büro, die Trainingseinheiten sind so konzipiert, dass das Wichtigste kurz und eingängig auf anschauliche Art und Weise aufgenommen und zum Schluss mit einer Lernerfolgskontrolle überprüft werden kann.

Während der Laufzeit erhält der Kunde jeden Monat ein neues Lernmodul, an das die Nutzer automatisch per E-Mail erinnert werden. So wurden aktuell beispielsweise Trainingseinheiten exklusiv u.a. zu den Themen emotionales Verkaufen, Beschwerdemanagement, Techniken der Einwandbehandlung und Angebotserstellung freigeschaltet. Zusätzliche Lernmaterialien in Form von PDF-Dateien und Podcasts als MP3-Dateien ergänzen die Module.

In der XING-Gruppe „Weiterqualifizierung im Vertrieb“ haben Interessenten und Nutzer der e-Sales Academy zudem die Möglichkeit, sich auszutauschen.

Wollen Sie die e-Sales Academy kennenlernen und redaktionell vorstellen?

Bitte registrieren Sie sich unter www.e-sales-academy.de für den zweiwöchigen kostenlosen Testzugang. Weitere Auskünfte erteilt gerne Gloria Hochgeschurz.

Über den Anbieter:

Die Fachverlage des VNR – Verlages für die Deutsche Wirtschaft AG aus Bonn vertreiben Loseblattzeitschriften, Fachinformationsdienste und elektronische Produkte mit praxisnah aufbereitetem Beratungswissen. Die Kunden werden bei der erfolgreichen Bewältigung ihrer Aufgaben im Berufs- und Privatleben unterstützt, dabei reichen die Themen von A wie Arbeitsrecht über G wie Geldanlage bis Z wie Zeitmanagement.

Bildmaterial:

Bild: e-sales-academy-gloria-hochgeschurz.jpg

Gloria Hochgeschurz, Projektleiterin der e-Sales Academy

Pressekontakt:

Markus Peters, Patrick Schaab PR GmbH, Luisenstraße 88, 53721 Siegburg,

Telefon: 02241 252 88-17, E-Mail: markus.peters@schaab-pr.de, www.schaab-pr.de

Gloria Hochgeschurz, Projektleitung e-Sales Academy, Theodor-Heuss-Str. 2-4, 53177 Bonn,

Telefon: 0228 8205 7546, E-Mail: ghz@vnr.de, www.e-sales-academy.de