

Im Vertrieb liegt Potential Mit richtig geschultem Vertriebspersonal

Fehlentscheidungen in der Personalauswahl sind richtig teuer – vor allem in den Bereichen Vertrieb und Management ist der Schaden immens.

Doch was tun, wenn aufgrund zunehmenden Fachkräftemangels kein qualifiziertes Mitarbeiterpotential zur Verfügung steht?

Oft müssen genau aus diesem Grund Stellen im Vertrieb mit ungeschulten Neu- und Quereinsteigern besetzt werden. Diese ungelernten Neu-Vertriebler erwirken in der Regel ungenügende Umsatzzahlen und sind dieser Schlüsselposition nicht gewachsen. Selbst nach einer kurzzeitigen Einweisung in die Vertriebthematik ist nicht sichergestellt, dass sich der/die Vertriebsmitarbeiter/in auch langfristig zu einer guten Vertriebskraft entwickelt.

Erfahrung, von der Sie spürbar profitieren!

Aufgrund meiner über 20jährigen Erfahrung im Direktvertrieb, Verkaufsberatung, Mitarbeiterschulung in verschiedenen Unternehmen – davon 10 Jahre in leitender Position – und meiner langjährigen Tätigkeit als Trainer und Coach, entwickelte ich das ganzheitliche Trainings- und Mentoringprogramm „**Fit im Vertrieb**“. In diesem umfassenden Aufbauprogramm, das sich an **Neu- und Quereinsteiger im Vertrieb**, an **Mitarbeiter im technischen Außendienst** und **Vertriebsmitarbeiter mit direktem Kundenkontakt** richtet, leiste ich über einen Zeitraum, der gemeinsam mit Ihnen definiert wird (meist 6-12 Monate), intensive Unterstützung im täglichen Arbeitsumfeld.

Nur konzeptionelles Vorgehen führt zum Verkaufserfolg

Das Programm beinhaltet u. a. 2 intensive Einheiten Vertriebstraining von je 2-3 Tagen, welche bedarfsorientiert – und oft auch als Einzelcoachig – angeboten werden. Dabei geht es um fundamentale Wissensvermittlung von Vertriebs-techniken und -methoden mit intensiven, praktischen Übungsanteilen. Im anschließenden tiefgreifenden und individuellen Coaching werden u. a. die persönlichen Eigenschaften der Vertriebsmitarbeiter näher analysiert und persönliche Ziele festgelegt, während das „training on the job“ sicherstellt, dass die zuvor erarbeiteten Schritte, Wege und Ziele auch erreicht werden. Auftretende Hürden, Probleme und eventuelle Rückschläge werden erkannt, analysiert und ausgeräumt.

Durch dieses Vorgehen wird eine maximale Motivation des Vertriebs-Neueinsteigers erzielt und seine Selbstsicherheit und sein Selbstbewußtsein gesteigert. Das nachhaltige Mentoring bewirkt, dass diese positiven Aspekte über einen langen Zeitraum aufrecht erhalten werden.

Die enge und individuelle Führung durch den Vertriebscoach ist erforderlich, damit die Vertriebsmitarbeiter schneller und vor allem nachhaltig Vertriebsfolge erzielen. **Fazit: Eine strukturierte und effiziente Arbeitsweise der Mitarbeiter wirkt sich in jedem Fall positiv auf die laufenden Vertriebskosten aus.**

Außerdem ist diese innovative, zukunftsfähige Form des Vertriebscoachings eine Investition in die Sozialkompetenz: Soft Skills wie Einsatzbereitschaft, Verantwortungsbewußtsein, Kommunikationsfähigkeit, Teamgeist sowie Belastbarkeit und Leistungswille werden gefestigt. Und das kommt dem Unternehmen auf Dauer spürbar zugute.

Aus Vertriebsmitarbeitern werden Vertriebsprofis

In nächster Zeit stehen personelle Entscheidungen für die Neubesetzung von Vertriebsstellen an?

Sie beschäftigen seit kurzem neue Vertriebsmitarbeiter, denen es an Verkaufserfahrung und Vertriebsgeschick fehlt?

Als Vertriebsprofi unterstütze ich Sie sowohl bei der Auswahl des richtigen Personals als auch bei der umfassenden, intensiven Einarbeitung der Vertriebsneulinge. Denn unqualifiziertes Vertriebspersonal verursacht immens hohe Kosten – und richtige Schulungsmaßnahmen sparen enorm Geld. So entstehen dem Unternehmen finanzielle Vorteile, die an anderer Stelle gewinnbringend eingesetzt werden können.

Erleben Sie den Unterschied!

Remo Friebe Vertriebsmanagement

Hauptstr. 30
86825 Bad Wörishofen

Tel. 08247 9978766
Fax 08262 / 968957

info@remo-friebe.de
www.remo-friebe.de