



NEWSLETTER 11/2009

Jetzt geht es bergauf – auch mit der Qualität des Verkaufsprozesses?

Liebe Leserin/lieber Leser,

Alle Anzeichen zeigen nach oben und es scheint, als ob die Wirtschaftskrise bald vorüber ist. Das bedeutet, dass bald wieder mehr investiert wird und sich die Verkaufsanstrengungen wieder auszahlen werden.

Wer wird am meisten vom Aufschwung profitieren?

Sicher diejenigen Organisationen, welche die Zeit genutzt haben, ihren Verkaufsprozess zu optimieren.

Wenn diese Optimierung noch nicht geschehen ist, ist es NOCH nicht zu spät dafür.

Was soll aber optimiert werden und wo sind die Ansätze dazu? Mit der Beantwortung von einigen Fragen helfen wir die Qualität zu überprüfen und geben innerhalb kurzer Auswertungszeit einige Tipps, in welchen Bereichen Optimierungspotential besteht.

Unsere langjährige Erfahrung hat gezeigt, dass sich 5 Minuten Zeitinvestition lohnen, um die persönlichen Potentiale zu erkennen und die Abschlussquote deutlich zu erhöhen.

Unsere praxisorientierten Tipps enthalten Bereiche wie: individualisierte Nutzenargumente, Projektqualifikation, Ausbau des Entscheidungsgremiums, Führungsaufgaben, Kundenausbau, Effektives Abschliessen, etc.

Und nun zu den Fragen: http://nautilus-nine.com/sites/tipps/fragekatalog_de.php

Wenn der Verkaufsprozess bereits während des Jahres mit den entsprechenden Fragen überprüft wurde, gibt es hiermit einen guten Aufschluss, welche Punkte intern bereits optimiert wurden und in welchen Feldern noch weiteres Potential besteht.

Für Fragen und Diskussionen stehen wir gerne zur Verfügung.

Freundliche Grüsse und weiterhin viel Verkaufserfolg,

Daniel J. Schwarzenbach

Präsentations-Fibel – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen.

Erfahren Sie mehr darüber unter www.fibeln.com

Sollen in der Zukunft keine Newsletter mehr gesendet werden, dann bitte kurze E-Mail zukommen lassen an die Adresse: info@nautilus-nine.com mit dem Vermerk „Aus Newsletter-Liste streichen“