

---

**Sich durch die Qualität des Verkaufsprozesses vom Wettbewerb unterscheiden – Jetzt erst recht!**

Wie die wirtschaftliche Situation genau in den nächsten Monaten sich entwickeln wird, steht sicher in den Sternen.

Sicher wird aber in den kommenden Monaten wieder in Projekte investiert, welche nun verschoben wurden. Das bedeutet, dass sich die heutigen Verkaufsanstrengungen auszahlen werden.

Wer wird am meisten davon profitieren?

Sicher diejenigen Organisationen, welche die Zeit nutzen, respektive 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 unterstützen wir die Qualität zu überprüfen und geben innerhalb kurzer Auswertungszeit einige Tipps, in welchen Bereichen Optimierungspotential besteht.

Unsere langjährige Erfahrung und auch die heutzutage durchgeführten Web-Workshops haben gezeigt, dass es sich lohnt, 5 Minuten zu investieren, 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: <https://www.salesprofessional.ch/de/tipps/fragekatalog>

Wenn der Verkaufsprozess bereits während des Jahres und den Home-Office-Zeiten 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,



Daniel J. Schwarzenbach  
Sales Performance Coach

**ANALYSE** – Analysieren Sie in einigen Minuten Ihren Verkaufsprozess und Sie erhalten die neuste Studie über die Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf.

[Analyse starten](#)

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

Erfahren Sie mehr darüber unter [www.fibeln.com](http://www.fibeln.com)

Ab dem 25. Mai 2018 gilt EU-weit die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Wir begrüßen diesen Schritt, denn nun sind auch Anbieter aus Nicht-EU-Ländern aufgefordert, sich diesen Regeln zu fügen. Ziel des Gesetzgebers: Einheitlicher und starker Datenschutz – insbesondere auch bei der Nutzung von Internetdiensten. Im Rahmen unserer Geschäftsbeziehung versenden wir in unregelmässigen Abständen E-Mails (Newsletter) mit Informationen über die Optimierung von Verkaufsprozessen und entsprechenden Hilfsmitteln. Dafür haben wir nur den Namen und die E-Mail Adresse in unserem System gespeichert. Diese verwenden wir ausschliesslich für den Newsletter. Die Daten werden von uns weder an Dritte veräussert noch weitergegeben.

Sollen in der Zukunft keine Newsletter mehr gesendet werden, dann bitte gemäss untenstehender Information uns eine entsprechende E-Mail senden.

---

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