



WIR VERLIEREN KUNDEN!

Wenn das Vertriebsschiff unterzugehen droht, weiss der Verkaufstrainer Dieter Menyhart, was zu tun ist.

Es kann passieren und passiert im Vertriebsalltag auch immer wieder: Ein großer Kunde springt ab, verteilt seine Ausgaben anders und hohe Einnahmen gehen verloren. Leider kann ein Vertriebsteam noch so gut arbeiten, es liegt nicht immer alles in deren Hand. „Jetzt sollten Vertriebsteams aktiv werden und nicht den Kopf in den Sand stecken“, sagt der Verkaufstrainer Dieter Menyhart.

Genau dieses aktiv werden, das können Vertriebsteams bei dem Vertriebstrainer Dieter Menyhart lernen. Er bringt Erfahrungen aus 30 Jahren Verkaufsalltag mit und setzt vermehrt auf die Akquise im Internet. „Das Verkaufen an sich, das ändert sich eigentlich nicht, es ändern sich aber die Produkte und die Kanäle, die potenzielle Kunden nutzen, hier gibt es viel ungenutztes Potential“, so Menyhart. Dieses Potential liegt aber auch in dem Verkäufer selbst. Denn nur Verkäufer, die wirklich lieben, was sie tun, sind in der Lage neue große Kunden anzuziehen.

„Gerade wenn ein großer Kunde abgesprungen ist, bekommt das Neukundengeschäft noch mehr Relevanz, als es sowieso schon hat“, erklärt Menyhart. Verkäufer die durch den Verlust eines anderen Kunden emotional betrübt sind und deshalb Angst vor Ablehnung haben, haben leider schlechte Karten. „Wer hier nicht in der Lage ist, das Außenherum auszuschalten, wird nicht erfolgreich sein können.“

Keine andere Tätigkeit in der heutigen Wirtschaft hat die Last von Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens so sehr zu tragen wie der Verkauf. „Die gute Nachricht ist: Verkauf lässt sich verbessern, verfeinern und perfektionieren“.

Menyhart selbst zieht sein Können aus seiner langjährigen Praxiserfahrungen in Kombination mit Trainings. Heute gibt er sein Erfolgswissen in Vorträgen, Verkaufstrainings und Seminaren weiter.

Nähere Informationen zu dem Schweizer Verkaufsprofi Dieter Menyhart, finden Sie unter:

www.menyhart.ch



Verkaufen ist seine Leidenschaft. Mit über 30 Jahren Erfahrung in der Verkaufspraxis, davon 12 als Führungskraft, weiss er, wovon er spricht. Er zeigt seinen Zuhörern, wie man aus Kunden Fans macht und mit Fokus und Selbstbestimmung zu mehr Verkaufserfolg gelangt. Dieter Menyhart ...verkauft!