



DUCATI (SCHWEIZ) AG UND MENYHART VERKAUFT! VEREINBAREN ZUSAMMENARBEIT

Wie die Schweizer Fachhändler von Ducati langfristige Verkaufserfolge einfahren können, weiß Verkaufsprofi Dieter Menyhart: Er ist als Verkaufstrainer der Händler engagiert worden.

Dieter Menyhart, der Profi in Sachen Verkauf, weiß, dass nichts mehr über Unternehmenserfolge entscheidet als erfolgreiches Verkaufen. Wie das heutzutage funktioniert, vermittelt er in seinen Vorträgen, Trainings und Seminaren. Jetzt ist er jüngst von Ducati (Schweiz) AG – die Tochtergesellschaft des renommierten italienischen Motorrad-Herstellers – als Verkaufstrainer gebucht worden.

„Verkaufen muss vom Herz in den Kopf und Kunden müssen ins Zentrum des Denkens und Handelns rücken,“ so Menyhart. „Ein erfolgreicher Verkäufer wird nur, wer liebt, was er tut und seinen Kunden mit Begeisterung begegnet,“ führt der Verkaufsprofi fort. Dies seinen Seminarteilnehmern klar zu machen und so den Grundstein für langfristige Verkaufserfolge zu legen, ist das erklärte Ziel der Kooperation Ducati (Schweiz) AG – Menyhart, die im Frühjahr 2015 starten wird.

Ausgangslage: Nach der Eröffnung des neuen Ducati-Importeurs für die Schweiz im Jahr

2012 und der nachfolgenden Übernahme des bestehenden Händlernetzes gilt es nun, den Absatz massiv zu stärken und das Händlernetz zu professionalisieren. Dieter Menyhart wird den Händlern in Gruppen-Trainings die relevanten „Werkzeuge“ des Verkaufens vermitteln. „Ich werde den Seminarteilnehmenden die Grundlagen für aktive Gesprächsführung und Verkaufstechniken aufzeigen und mit ihnen praxisnah anwenden,“ so Dieter Menyhart. „Außerdem wird es um Maßnahmen zur erfolgreichen Kundenentwicklung und Kundenbindung gehen“, ergänzt der Verkaufsprofi, der sein Wissen und seine praktischen Erfahrungen in 30 Jahren eigener, aktiver Verkaufspraxis erworben hat. Im Vordergrund des Verkaufstrainings wird neben Rollengesprächen vor allem das Üben in praxisnahen Situationen sein. Das Training wird die Selbstsicherheit der Händler im Umgang mit anforderungsreichen Situationen und Kunden sowie die Eigenmotivation und Leistungsfähigkeit steigern – davon ist der Sales Manager der Ducati (Schweiz) AG, Gian Marco Badrutt, überzeugt.

Nähere Informationen zu Dieter Menyhart erfahren 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!