



„IHR VERKAUF BRAUCHT NEUE HELDEN“ – DIETER MENYHART ÜBER VERKAUFSELDEN IM NEUEN HERO MAGAZINE

Was tun, wenn die Verkaufszahlen noch nicht erreicht sind? Verkaufstrainer Dieter Menyhart hat Antworten für die neuen Helden des Verkaufs.

„Wer die Wahl hat, hat auch die Qual. Die Qual, die wirklich richtigen Angebote zu finden. Auf Knopfdruck sind 1001 Möglichkeiten in Echtzeit zu finden und genau da ist auch das Dilemma,“ so Dieter Menyhart über die neuen Helden des Verkaufs im 21. Jahrhundert in seinem Beitrag im neuen Hero Magazine. Das Thema ist prägnant, denn nur 14 % der Verkaufsleiter glauben ihre Verkaufsziele für dieses Jahr nicht erreichen zu können.

Für den Verkaufstrainer Dieter Menyhart, der sein Erfolgswissen in Vorträgen, Seminaren und Trainings wiedergibt, ist das eine erschreckende Zahl. Dabei sieht er großes Potenzial in der Neukundengewinnung durch strategisches Social Media Marketing.

Die neuen Helden des Verkaufs sieht der Schweizer Verkaufstrainer in eigenverantwortlichen Unternehmern. Unternehmern mit einem guten Netzwerk für neue Geschäfte. „Für ein gutes Netzwerk bedarf es Emp-

fehlungen, die den Schlüssel für neue Kunden sind“, weiß Menyhart.

Die neuen Verkaufshelden haben aus seiner Sicht zudem einen professionellen Background aus relevanten Abteilungen, denn es gilt: „Nur gemeinsam sind wir stark!“ Außerdem sieht der Verkaufsprofi eine wichtige Rolle im Teamplay zwischen Marketing und Verkauf – dies kann wiederum die Verkaufszahlen steigern.

„Die Anforderungen im Verkauf sind enorm hoch“, schließt Dieter Menyhart und ergänzt: „Doch erfolgreiche Verkäufer der Zukunft werden diese Herausforderung annehmen. Indem sie ihren Kunden den Mehrwert ihres Kaufs einschlägig vermitteln und wissensdurstig nach neuen Informationen sind, werden sich Top-Verkäufer auch adäquat verkaufen können.“

Nähere Informationen zu Dieter Menyhart und erfolgreichem Verkaufstraining 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!