

Entscheidungshilfe Verkäufer auswählen

Sie wollen einen/eine neuen/neue Verkäufer/in einstellen?

Nutzen Sie diese Sammlung von Verhaltensweisen der besten Verkäufer/innen im komplexen B2B Geschäft:

- konzentrieren sich auf ertragreiche und aussichtsreiche Verkaufsvorgänge
- bleiben ruhig wenn's hektisch wird
- stellen ihre Verkaufsprojekte auch mal in Frage
- konzentrieren sich auf den Verkaufsprozess
- haben solide Arbeitsprinzipien und einen festen Charakter
- nutzen Expertenwissen
- arbeiten mit einfachen Checklisten
- halten sich von Lärm und Informationsflut so gut es geht fern
- erkennen Veränderungen und handeln rasch
- achten auf die Fakten
- reflektieren ihre Arbeit und lernen aus ihren Erfahrungen

Falls Sie vor der Entscheidung eine zweite Meinung einholen möchte, sprechen Sie mich einfach an.

Alfons Breu

abc Coach