



## 5 Sterne Trainer ★ Wir optimieren Talent

Hotline: +49 (0)9071 770 35-0 ★ E-Mail: info@5-sterne-team.de



## Vertriebsstrategien 2013: Mehr Kunden, mehr Marge, mehr Erfolg

14 Dezember, 2012 - 16:35 Uhr

Die Bundesregierung rechnet für 2013 mit einem leichten Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 1,0 Prozent. Das Umfeld für die deutsche Wirtschaft gestalte sich aber insgesamt schwieriger, sagte Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler bei Bekanntgabe der Wachstumsprognose im Oktober. Ob und in welchem Ausmaß Unternehmen von dem Wirtschafts-Wachstum profitieren, hängt oft deutlich von der Vertriebsmannschaft, unterstützt von Vertriebstrainern, ab.

Auch wenn 2012 die gesteckten Ziele ganz oder teilweise erreicht wurden, gibt es eine Vielzahl von Themen und Feldern, in denen Vertriebs-Seminare, neue Strategien oder frische Ideen von externen Vertriebstrainern schnell zu einem Zusatzgeschäft führen und sich so langfristig rechnen.

Neben den klassischen Vertriebszielen wie Preisverhandlungen, Neukundengewinnung, Rückgewinnung verlorener Kunden, Akquise neuer Großkunden, Bestandskunden-Erhaltung oder die Erhöhung der Margen können Vertriebstrainer Vertriebsteams gezielt darin unterstützen, ihre Preise am Markt durchzusetzen, den Innendienst zu stärken, Reklamationen als Chance zu nutzen, Aufträge effektiv zu verfolgen oder Angebote attraktiver als der Wettbewerber zu gestalten.

Der 5 Sterne Trainer Gerhard Matthes gehört ebenso wie der Vertriebstrainer Lothar Lay und Verkaufstrainer Ludwig Schweers zu den erfahrenen Vertriebstrainern des Seminaranbieters 5 Sterne Trainer. Ergänzt wird das Vertriebstrainer Team durch Verkaufsexperten wie Andreas Buhr und Klaus J. Fink, welche durch langjährige eigene Vertriebserfahrung, die Konzeption von Seminaren, dem Schreiben von Büchern und Keynote Vorträgen zu allen Spektren des Themas „Verkauf“ zu Prominenten ihrer Fraktion geworden sind.



Während sich Vertriebstrainer Gerhard Matthes vor allem den Themen Verkauf, Verhandlungstraining und Telefontraining widmet und zeigt, wie sich mit optimaler Vorbereitung die Erfolgsquote der geführten Gespräche steigern lässt, ist Verkaufstrainer Dr. Ludwig Schweers der richtige Trainer, wenn es um die Bereiche Führung von Vertriebsmitarbeitern sowie die Vertriebssteuerung geht. Seine langjährige Erfahrung bei der Entwicklung und Durchführung von Trainings für Top-Unternehmen, seine fundierten Fach-Kenntnisse und praxisnahen Seminarinhalte machen ihn zu einem beliebten und gut gebuchten Vertriebs-Coach.

Das Vertriebstrainer-Portfolio der 5 Sterne Trainer wird optimal ergänzt durch den Vertriebstrainer Lothar Lay mit seinen erfolgreichen Seminaren zu Preisverhandlungen, Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung sowie seinen Strategien „in 5 Stufen aufs Siegerpodest jeder Preisverhandlung“. Als Experte für den B2B Vertrieb sorgt Lay mit Expertenwissen und Praxiskompetenz für kurzweilige Seminare mit Erfolgsgarantie.

Egal welches Themenfeld ein Unternehmen beackern möchte, um vom Wachstum im kommenden Jahr zu profitieren und mehr Umsatz zu generieren: Ein professionelles Vertriebstaining zum Jahresauftakt, als Kick-Off oder als Motivations-Highlight in der Jahresmitte unterstützt die Vertriebsmannschaft bei der Erreichung der Ziele für 2013.