

ERFOLGREICHER KARRIERE-START - ANTWORTEN AUF IHRE FRAGEN

Was Sie als Junior-Verkäufer von 1+ erwarten dürfen

Heranführung an die Herausforderungen im Feld und das Schaffen fundierter Grundlagen für die zentralen Themen im neuen Beruf. Hierzu gehören z.B. das Ausloten der eigenen Verkäufer-Persönlichkeit, die Kaltakquise, die Bedarfserhebung, das Preis-Standing und die erfolgreiche Abschlussgestaltung. Mit diesem Fokus begrüßen wir Sie als Junior Verkäufer bei 1+.

Arbeiten Sie mit erfahrenen Trainern, die selbst aus der Praxis kommen und (!) Ihnen die - oftmals unausgesprochenen - Regeln im Vertrieb einfach und nachvollziehbar vermitteln können.

Junior-Verkäufer: Hohe Erwartungen von allen Seiten

"Vertriebler ist, wer das erste Jahr überlebt". So ironisch diese Aussage aus dem Feld klingt - so deutlich zeigt sie, dass der Berufsstart für Neueinsteiger häufig sehr unstrukturiert und zufällig abläuft. Umso wichtiger, dass Sie direkt zu Beginn Ihrer Tätigkeit die vielen unterschiedlichen Anforderungen von Interessenten, Kunden und dem eigenen Unternehmen kennenlernen und jeweilige Lösungswege erarbeiten. Nur die genaue Kenntnis dieser Systematik hilft Ihnen abseits des Zufalls-Prinzips in diesem Berufsfeld langfristig erfolgreich zu werden.

Gerade wenn Sie vorher eine Ausbildung absolviert haben oder "frisch von der Uni" kommen, werden Sie schnell merken, dass der Ton im Feld rauer ist. Arbeitsgruppen in gemütlicher Runde sind passé. Das gemeinschaftliche Arbeiten an Projekten ist zwar gerade im Projektgeschäft gefordert, dennoch sind Sie oft auch allein auf sich gestellt. Eigenmotivation und Belastbarkeit bekommen so eine neue Bedeutung.

Wir vermitteln Ihnen klar und nachvollziehbar die entscheidenden Fähigkeiten für eine erfolgreiche Karriere, die deutlich länger als ein Jahr dauert. Wir zeigen Ihnen, wie Sie erste Erfolge generieren und somit das nötige Selbstbewusstsein erlangen. Trainieren Sie an konkreten Beispielen aus der Praxis und finden Sie Gefallen an Themen wie Akquise und Abschlussgestaltung.

Ihre Sparrings-Partner: Profis mit nachweisbaren Erfolgen

Diese Themen bearbeiten mit Ihnen ausgewiesene Vertriebs-Profis, die Ihnen anhand der eigenen gemachten Erfahrungen viele konkrete Tipps für die anspruchsvollen ersten 12 Monate geben. Auch externe Referenten namhafter Unternehmen beantworten sachkundig Ihre Fragen und nennen konkrete Anforderungen der Kunden und Interessenten. Wie immer bei 1+, liegt der Fokus stets auf umsetzbaren Möglichkeiten und pragmatischen Lösungen für konkrete Praxis-Situationen.