

## VOR(UR)TEILE UND CHANCEN - DER EIGENE WEG - MEHR UMSATZ

Was Sie als „Nicht-Vertriebler“ von 1+ erwarten dürfen

Nicht jeder fühlt sich als „Verkäufer“ und dennoch steht für uns alle die Frage nach neuen Kunden und Aufträgen im Raum. Wie werde ich erfolgreicher ohne mich „verbiegen zu müssen“ oder „unhaltbare Versprechungen“ abzugeben? Mit diesem Fokus begrüßen wir Sie als „Nicht-Vertriebler“ bei 1+. Treffen Sie Dozenten, die aus der Praxis kommen, Ihre Skepsis gegenüber dem Thema verstehen und Sie mitnehmen auf eine Reise, weit weg von „Drückertum“ und „über den Tisch ziehen“.

### **„Nicht-Vertriebler“: Gibt es nicht!**

Egal aus welcher Branche Sie kommen - es gab auch in Ihrer Vergangenheit schon Situationen, in denen Sie etwas verkauft haben. Wirklich. Sie haben es nur anders genannt: „überzeugen“, „präsentieren“ etc.

Letztendlich sind sogar alle Gesprächssituationen „Verkaufsgespräche“, in denen Sie sich und ihr Produkt darstellen. Vertrieb ist somit deutlich präsenter als Sie denken. Dennoch hat der Vertrieb ein Image-Problem: Drücker-Kolonnen, Struktur-Vertrieb, persönliche schlechte Erfahrungen... All dies sind (teilweise durchaus berechnete) Vorurteile, die mit Ihrem persönlichen Vertriebs-Vorgehen zum Glück jedoch nichts zu tun haben.

Denn Vertrieb ist nichts „Böses“. Es ist vielmehr eine seriöse, anspruchsvolle Methode, um Ihre Karriere und Ertragssituation deutlich zu steigern. Ohne die Ansprache neuer Kontaktpersonen, eine souveräne Gesprächsführung, die überzeugende Darstellung Ihrer Argumente und ein souveräne Verhandlungsführung werden Sie in keinem Beruf mittelfristig erfolgreich bleiben.

In diesem Spannungsfeld bewegen sich zahlreiche Berufsgruppen: Handwerker, Techniker, Ärzte, Coaches ... Wir möchten Sie einladen, sich dem spannenden Thema „Vertrieb“ zu nähern und Ihre eigene, persönliche Art des Vertriebes zu entdecken.

Gemeinsam erarbeiten wir entscheidende Kniffe für Ihren persönlichen Erfolg - weit weg von jeglichen Vorurteilen. Sie werden merken: Es hat nichts mit "überempeln" zu tun und Sie bleiben sich treu.

### **Ihre Sparrings-Partner: Profis mit nachweisbaren Erfolgen**

Diese Themen bearbeiten mit Ihnen erfahrenen Vertriebs-Profis mit nachweisbaren Erfolgen, die Ihnen gern auch ein ehrliches Feedback für die eigene Orientierung geben. Auch externe Referenten namhafter Unternehmen geben Antworten auf Ihre Fragen und nennen konkrete Anforderungen.

Wie immer bei uns, liegt der Fokus stets auf umsetzbaren Möglichkeiten und pragmatischen Lösungen für konkrete Praxis-Situationen.