

NEWSLETTER-ABONNIEREN [INFO](#)

Pressemitteilung

Schneller wachsen als der Markt: Mit der richtigen Vertriebsstrategie im neuen Jahr den Umsatz erhöhen



Neben klassischen Vertriebszielen wie Preisverhandlungen, Neukundengewinnung, Rückgewinnung verlorener Kunden und Akquise neuer Großkunden, können Vertriebstrainer Firmen gezielt darin unterstützen, ihre Preise am Markt durchzusetzen.

(PM) Dillingen/Donau, 17.12.2012 - 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 (de.wikipedia.org/wiki/Philipp_R%C3%B6sler) 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 Vertriebs Erfahrung, 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 Vertriebsstraining zum Jahresauftakt, als Kick-Off oder als Motivations-Highlight in der



5 Sterne Team
Untere Hauptstraße 5
89407 Dillingen

▶ zum Pressefach

Anzeige



» Jetzt informieren.

THE SUN ON YOUR SIDE



» Jetzt informieren.

THE SUN ON YOUR SIDE



» Jetzt informieren.

THE SUN ON YOUR SIDE

Jahresmitte unterstützt die Vertriebsmannschaft bei der Erreichung der Ziele für 2013.

Weite Informationen unter: www.5-sterne-trainer.de/trainer/vertrieb

ANLAGEN

► (Bilddatei, 87,87 KB)

PRESSEKONTAKT

5 Sterne Team
 Herr Heinrich Kürzeder
 Untere Hauptstraße 5
 89407 Dillingen
 ☎ +49-9071-77035-0
 ✉ E-Mail senden
 🏠 Homepage

ZUM AUTOR

ÜBER 5 STERNE TRAINER

5 Sterne Trainer ist spezialisiert auf die Konzeption und Durchführung von Inhouse - Seminaren und Coaching mit den Schwerpunkten: Führung, Innovation, Kommunikation, Team, Zeitmanagement, Vertrieb / Verkauf und Projektmanagement. Zu den ...

[weiterlesen](#)

DRUCKEN | VERSENDEN | RSS-FEED |

SOCIAL WEB



» Jetzt informieren.

THE SUN ON YOUR SIDE

PRESSEARCHIV ►►

11.12.2012

Stopp den Schulden!

Momentan wird nach europäischer Bankenaufsicht und damit nach mehr Kontrolle am Finanzmarkt gerufen. Finanzexperte und Referent Mag. Martin Theyer erklärt, warum dieser ...

Immer mehr mehrsprachige Moderatoren für Events gefordert

Innere Kraft mit der Bambus-Strategie

Mit Motivationstrainern aus dem Kampfsport durch den Herbst

Motivationstraining in der heutigen Zeit

Wenn Promis was zu sagen haben – Bekannte Sportler begeistern als ...

Vorträge über Extremsport - Erkenntnisse für Business nutzen

► zum Pressearchiv

Anzeige

BUSINESS-SERVICES ►►



Ihre Anlagestrategie 2012: Solarenergie!

Lassen Sie Ihre Dächer für sich arbeiten - mit einer Solaranlage.



Inkasso-Service

Sichern Sie mit einem professionellen Inkasso-Service Ihre Liquidität



Bonitätsprüfung

Schützen Sie sich im Vorfeld gegen Forderungsausfälle



Adressermittlung

Ermitteln Sie verzogene Kunden und Gläubiger



Fitness-Check Liquidität

Kostenloser Check zur Liquidität und Finanzkraft Ihres Unternehmens

Initiative

Über uns
 Partner und Förderer
 Newsletter-Services
 Presse-Center

Business Forum

Presseportal
 PR-Welt
 Branchenverzeichnis
 PR-Dienstleisterverzeichnis

Wissen und Praxis

Nachrichten
 Fachartikel
 Kolumnen
 Interviews

Services

Anlagestrategie Solarenergie
 Bonitätsprüfung
 Adressermittlung
 Inkasso-Service

Online Business-Manager (OBM)

Kostenlos registrieren
 Über den OBM
 Pressedienst
 Branchendienst

Partnerprogramme

Kooperationsbörse

Themenportale

Leitfäden

Mustervorlagen

Fitness-Check Liquidität

Factoring-QuickCheck

Kooperationsdienst

PR-Dienstleistereintrag

Veranstaltungsmanager

[Kontakt](#) | [Online-Werbung](#) | [AGB](#) | [Datenschutz](#) | [Impressum](#)

© novo per motio KG