

WIR SUCHEN FÜR SIE

Um renommierte Unternehmen mit attraktiven Jobs als Kunden zu gewinnen, schulen wir regelmäßig unsere Vertriebsverantwortlichen

Wir wollen gute, interessante Jobs für unsere Mitarbeiter finden“, sagt Büroverantwortliche Elke Muschenich. „Das treibt mich an und darum freue ich mich über Anregungen, wie ich Firmen für uns begeistern kann.“ Genau das will die erfahrene Seminarleiterin Carmen Raesig an die Kollegen in ihren Schulungen weitergeben.

„Vertrieb ist ein anspruchsvoller Job, keine Frage. Man braucht viel Eigenmotivation und manchmal eine hohe Toleranzschwelle. Umso bewusster genießt man den Erfolg, wenn man den Mitarbeitern gute Jobs anbieten kann“, sagt sie.

Was macht man z.B., wenn man einen schlechten Tag hat und trotzdem erfolgreich Kunden gewinnen möchte? Ihr Tipp: „Geben Sie sich einen Moment persönliche Zeit, um „Energie zu tanken“; z.B. erst einmal einen guten Kaffee genießen, Und dann geht es los.“ Oder wie baue ich ein Gespräch auf? Wie schaffe ich eine gute Gesprächsatmosphäre?...



Seminarleiterin Carmen Raesig

In ihrem Seminar verrät sie, wie man die zuständigen Ansprechpartner findet, mit ihnen direkt sprechen kann und die richtigen Informationen erhält, um letztendlich zu einer win-win-Situation zu kommen.

„Ich habe durch die Schulung wahnsinnig viel Input erhalten. Die erlernten Skills haben mir z.B. beim Telefonieren Sicherheit gegeben, die mir bisher noch fehlte. Mich hat diese Schulung ungeheuer motiviert“, sagt eXperts Mitarbeiterin Jasmin Stürböth. <https://www.ecc-experts.info/>



Stephanie Henn



Elke Muschenich



Jasmin Stürböth