



HOME

BÖRSE

NEWS

COMMUNITY

TOOLS

Indizes

ATX (DB) 2.960,80 -0,07% 07:05

ATX Prime 1.505,81 -0,90% 17:35

DAX (L&S) 12.202,00 -0,61% 07:08

Dow Jones (DB) 27.170,00 -0,11% 07:08

MDAX (DB) 25.764,00 -0,09% 07:08

E
U
R
/
U
S
D
E
U
R
/
G
B
P

1,1236 +0,1078% 07:08

0,9035 +0,0765% 07:08

2.855,75 -0,13% 07:08

7.826,50 -0,29% 07:08

121,0276 -0,1205% 07:08

1,1071 -0,1074% 07:08

1.412,05 +0,14% 16:00

838,91 -0,71% 15:00

15,63 +1,49% 13:00

LS LANG & SCHWARZ

**TOPS, FLOPS UND AKTUELLE
SPITZENREITER - UNSER NEUES
L&S TRADECENTER IST JETZT FÜR SIE DA**

Gesponsert

**SPEEDDATING
MIT HEBEL-
PRODUKTEN!**

Mehr als 130.000 Hebelprodukte freuen sich aufs Trading mit Ihnen - Match My Trade bringt Sie in Sekunden mit den Hebelprodukten zusammen, auf die Sie wirklich stehen. Sie werden es lieben!

www.matchmytrade.at | www.sg-zertifikate.at

VERLIEBT IN QUALITÄT.

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE Bei den oben genannten Informationen handelt es sich um eine Werbemitteilung der Société Générale. Prospekt veröffentlicht, erhältlich unter www.sg-zertifikate.de.



Verkaufen im Zeitalter der Digitalisierung

13.06.2019 | 14:36

Diese Artikel könnten Sie

Bild: © OTS Wirtschaft
Quelle: OTS Wirtschaft

Lernen von alten Meistern

Zwei Verkaufsprofis mit mehr als 60 Jahren Erfahrung, Reinhard Trojan und Werner Antal, haben die Initiative zur Steigerung der Verkaufsqualität in Österreich ins Leben gerufen.

Sie entwickelten den ISVÖ-Masterplan, ein digitales Instrument, das Verkaufsfertigkeiten permanent weiterentwickelt und damit die Verkaufsqualität nachhaltig steigert, Verkauf coaching erleichtert und eine perfekte Unterstützung für die Vertriebssteuerung darstellt.

„Der ISVÖ-Masterplan ist das innovative Instrument, das die digitale Welt mit der menschlichen Welt vereint und wieder neue Leidenschaft und Begeisterung in die Verkaufskultur bringt.“
Reinhard Trojan, 63, jahrzehntelang erfolgreicher Verkaufs- und Motivationscoach.

„Um Kunden wieder das Erleben einer Subjekt-Beziehung (Anm.: Subjekt-Objekt-Beziehungs-/Begegnungsmodell nach Gehirnforscher Prof.G.Hüther) zu ermöglichen, bedarf es einer Strukturhilfe, die nachhaltige Verhaltens- und Einstellungsveränderung ermöglicht. Der ISVÖ-Masterplan ist so eine Hilfe, die nachhaltigen Verkaufserfolg und Steigerung des Neukundenanteils ermöglicht.“
Werner Antal, 73, Hochschullehrer, Unternehmensberater, ehemals erfolgreichster Vertriebsdirektor in einem internationalen Finanzkonzern.

Der ISVÖ-Masterplan ist ein digitales Tool mit 45 Fragen, das allumfassend jeden denkmöglichen Verkaufsprozess abbildet, wie die äußerst wichtige Gesprächsvorbereitung, den Gesprächsverlauf, Gesprächsabschluss und die Gesprächsnachbearbeitung. Außerdem liefert dieser Plan auch Analyse-, Lern- und Entwicklungsimpulse sowie Steuerungsimpulse für den gesamten Vertriebsapparat, möglicherweise für das gesamte Unternehmen.

Die beiden erfahrenen Verkaufsprofis stehen vor Ort Unternehmen bzw. Vertriebseinheiten bei der Implantierung dieses neuen digitalen ISVÖ-Masterplans sowie der dazu notwendigen Ausbildung der Mitarbeiter und Führungskräfte zur Verfügung. Auch eine Branchenexklusivität kann zugesichert werden.

interessiere n!

ROUNDUP/Vor
Sitzung des
Klimakabinetts:
Schulze will
Fliegen teurer
machen

Südkoreas
Zentralbank senkt
erstmals seit drei
Jahren Leitzins

G7-Finanzminister
schließen Treffen
in Frankreich ab

CleverTap beruft
Miten Mehta zum
Chief Alliance
Officer mit
Verantwortung für
das globale
Partner-Ökosystem

Hannover Messe
und IMC arbeiten
mit Fokus auf
IIoT-Infrastruktur
zusammen

