

Treffen der Wirtschaftsingenieure in Kärnten und Osttirol am 3. März in Pörtschach/Wörthersee

Es gibt sie noch! Die spannenden Themen rund um die Wirtschaft, an denen man sich nicht satt hören kann! „Verkaufen“ gehört zu dieser Spezies, stellt doch der Verkauf den Lebensnerv jedes Unternehmens dar. Gute Verkäufer sind die Stars im Unternehmen, von ihrem Erfolg hängt viel, manchmal alles ab. Kein Wunder, dass gerade die besten unter ihnen alles tun, um sich selbst zu mystifizieren. Und dann kommt jemand und behauptet frech:

Spitzenleistung im Verkauf ist erlernbar!

Ja, schlimmer noch: Er behauptet, ein Rezept zu haben, den Verkaufserfolg jedes Einzelnen verdoppeln zu können. Und das mit einfachsten Mitteln. Unglaublich? Vielleicht im ersten Ansatz. Aber rund ein Dutzend Kärntner Wirtschaftsingenieure konnten sich überzeugen, dass es möglich ist. Spannend und lebendig skizzierte Kollege D.I. Robert Baurecht, Gesellschafter und Geschäftsführer von „HOW TO WIN – Double Your Sales!“ sein Erfolgsmodell und berichtete über den Weg zum entspannten Verkaufen!

Wer steht hinter dem Unternehmen HOW TO WIN?

HOW TO WIN steht für ein bewährtes, sehr effektives Netzwerk von Verkaufspis mit langjähriger, internationaler Erfahrung. Sie beraten, trainieren, coachen, führen und managen auf Zeit. Sie legen größten Wert auf klare Ziele und einfache pragmatische Lösungen. Und sie sehen sich der operativen Umsetzung verpflichtet, Konzepte landen nicht in der Schublade, rasche Erfolge sind garantiert.

Wie ist DOUBLE YOUR SALES zu verstehen?

Das ist rasch erklärt: Große Aufträge, in kurzer Zeit gewinnen und dabei Ressourcen sparen. Der Weg zum überragenden Erfolg ist einfach: So viel Verkauf wie möglich, so wenig Vertrieb wie nötig! Die Ausrichtung auf den ‚Verkauf‘ darf allerdings nicht nur Lippenbekenntnis, die Suche bzw. Entwicklung der perfekten ‚Vertriebsorganisation‘ nicht die Schutzmauer vor dem proaktiven Zugang zum Markt sein.

Ist Spitzenleistung im Verkauf wirklich erlernbar?

Ja! Es gibt keine großen Geheimnisse im Verkauf! Es gibt nur wichtige und wirkungsvolle Erfolgsfaktoren und weniger wichtige, weniger wirksame. Es liegt nicht am Wissen. Es liegt in erster Linie am Können und Wollen. Jeder hat dieselbe Chance! Konzentration auf das Wesentliche und Einfache ist der Schlüssel zum Erfolg. Weniger ist mehr, mehr hilft wenig.

Was sind nun die Erfolgsfaktoren im Verkauf?

Hohe Schlagzahl, hohe Schlagkraft, Kompetenz und Persönlichkeit. Und: keine Kompromisse!

Was heißt das konkret?

Die Kärntner Wirtschaftsingenieure haben das erfahren. Wenn Sie nicht dabei waren, haben Sie noch immer die Chance, nicht leer auszugehen. Besuchen Sie die WING-Homepage www.wing-online.at unter RK Kärnten. Dort liegt das Erfolgsmodell in schriftlicher Form zum Download bereit. Oder noch besser: Sie rufen D.I. Robert Baurecht gleich direkt an, unter 0664 – 4048383 ist nicht nur der Anschluss garantiert, sondern auch ein Abschluss. Happy Sales!

Dr. Rupert Hasenöhr

