

Dieser Beitrag wurde in veränderter Form veröffentlicht im
„VTRON NEWSLETTER“ 03 / 05

3. Händler-Workshop der VITEC Distribution spürte den Erfolgsgeheimnissen der Top-Verkäufer nach

Die monatlichen Händler-Workshops, in denen die VITEC Distribution aktuelle Technik- und Vertriebsthemen aus den Video- und Audiokonferenzmärkten aufgreift und anhand von Praxisbeispielen und –übungen vermittelt, sind bisher vom Fachhandel sehr erfolgreich angenommen worden. So wurde auch der 3. Workshop dieser Reihe, der am 16. Februar in den Mainzer Geschäftsräumen unter dem Motto „Konftel Day – Auf der Spur der TOP-Verkäufer“ stattfand, von zahlreichen Vertretern des Fachhandels besucht. In der ganztägigen Veranstaltung brachte Referent Dr. Wilhelm Mettner den Teilnehmern diesmal die Regeln und Geheimnisse im Vertrieb nahe. Ohne Befolgung bestimmter Regeln, Systematik und „Gewinnerstrategien“ kein erfolgreiches Verkaufen. Das Rüst- und Handwerkszeug für derartigen Vertriebserfolg wurde detailliert dargelegt und anhand zahlreicher praktischer Beispiele veranschaulicht. Durch Checklisten und an Beispielen diskutierten Lösungsvorschlägen konnten die Teilnehmer das im Vortrag vermittelte Wissen vertiefen und zum eigenen praktischen Nutzen anwenden. „Wir wollen unsere Händler unterstützen, indem wir ihnen unser langjähriges Vertriebs- und Markt-Know-how weitergeben, und Ihnen so helfen, ihre Verkaufsprozesse zu optimieren“, erklärt Dr. Mettner die besondere Zielsetzung der neu geschaffenen Workshopreihe. Dabei steht der Besuch der Workshops nicht nur Händlern der VITEC Distribution, sondern dem generellen Fachhandel offen.

Anmeldungen und Informationen unter:

Tel. 0 61 31-62 75 0, Fax. 0 61 31-62 75 111 oder E-Mail. [Martin.Bauer@Vitec-](mailto:Martin.Bauer@Vitec-Distribution.com)

[Distribution.com](mailto:Martin.Bauer@Vitec-Distribution.com)

www.vitec-distribution.com