



Mai 2014

Warum sind Ihre Top-Verkäufer anders?

Sie leben nicht von der Produktion, sondern von dem Verkauf Ihrer Waren und Dienstleistungen. Jeder Kundenkontakt ist von enormer Wichtigkeit und oft sind es nur Nuancen, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden!

So ist die individuelle Leistung Ihrer Verkäufer von entscheidender Bedeutung für Ihren Unternehmenserfolg.

Warum sind 20% Ihrer Verkäufer sehr erfolgreich und 80% Ihrer Mannschaft nicht?

Welche Steigerung Ihres Umsatzes wäre wohl möglich, wenn Sie nur einen Top-Performer mehr in Ihrer Vertriebsmannschaft hätten?

Ein guter Grund, um sich näher mit den wirklichen Hintergründen der Leistungsunterschiede Ihrer Mitarbeiter zu befassen.

In jeder Phase des Verkaufsprozesses arbeiten wir **"on the job"** - wir begleiten Sie in Ihrem Tagesgeschäft, egal ob im Kittel oder mit Krawatte. So werden kostenintensive Ausfallzeiten vermieden und wir erzielen unter realen Bedingungen den nachhaltigen Erfolg.

Wenn Sie daran interessiert sind,

- die Ursachen der Leistungsunterschiede Ihrer Vertriebsmitarbeiter genau zu kennen
- mehr Top-Verkäufer in Ihrem Vertrieb zu haben und dadurch
- auf Dauer bessere Verkaufsergebnisse zu erzielen,

dann würden wir gerne mit Ihnen einen unverbindlichen Termin vereinbaren und unsere erfolgreiche Strategie vorstellen.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichem Gruß

Holger Symanski

symanski@proSynus.de
www.proSynus.de

Mobil: 0173 8258756
Fax: 02597 2798350

Kralkamp 70
48308 Senden