

MEIN
THEMA

Die Visitenkarten des Verkäufers

Was Verkäufer zum Erfolg führt: Experten schmieden das Rüstzeug für langfristigen Erfolg – jenseits von Fach- und Produktwissen.

Unterschiedlicher könnten die Themen der „4. Österreichischen Verkäufertagung“ nicht sein. Und doch haben sie eines gemeinsam: Sie sind Bausteine auf dem Weg zum Top-Verkäufer. Tipps von Experten:

Ordnung.

Was braucht der perfekte Verkäufer auf dem Schreibtisch, um effizient arbeiten zu können?

JÜRGEN KURZ: Er braucht genau den einen Vorgang auf dem Tisch, an dem er gerade arbeitet. Das garantiert ein Maximum an Konzentration. Ein Verkäufer hat oft drei Arbeitsplätze: am Schreibtisch, im Auto, beim Kunden.

Welche Außenwirkung hat ein leerer Schreibtisch?

KURZ: Wenn die Schreibtische leer sind, entsteht der Eindruck, man würde nichts leisten. Wenn man aber mit Menschen zu tun hat, die an leeren Schreibtischen sitzen und trotzdem gut organisiert sind, merkt man die Professionalität.

Mehr zum Thema bringt die „Österreichische Verkäufertagung“ am 19. April (siehe Kasten oben)