



Fallstricke im Vertrieb

Vortrag, Key Note, Referat

Inhalt

Niemand kennt sie Alle, **jeder** macht sie, **jedem** ist es schon passiert. Ausnahmen sind selten. Vom Vertriebsmitarbeiter bis hin zum Vertriebsleiter ist **jeder schon mal gestolpert**.

Im Vertrieb lauern immer und überall **Fallstricke**. Was sind die Gründe dafür, dass wir Umsätze verlieren oder mit hohen Discounts und geringen Margen nach Hause gehen? Zumeist wird der Preis, oder der Wettbewerb, oder das Produkt selbst als Entschuldigung ins Feld geführt. Gibt es andere Ursachen?

Andreas Mühlberger, Experte und erfahrener Berater, erforscht seit Jahren die Ursachen von Erfolg und Misserfolg im Vertrieb. Lernen Sie in einem mitreißenden, knackigen und prägnanten Vortrag die häufigsten Fallstricke im Vertrieb kennen und vermeiden. Es ist meist klarer und einfacher als Sie denken.

Und - Sie wissen es bereits ...

Referent



Andreas Mühlberger hat in seiner langjährigen beruflichen Praxis, Erfahrungen in Gross-, Mittelstands- und Start-up-Unternehmen gesammelt. Er ist studierter Diplom-Kaufmann, war bei deutschen und amerikanischen Firmen beschäftigt und hat das IMD im Lausanne besucht. Seit 7 Jahren berät, trainiert und coacht er Vertriebsorganisationen.

Er ist ein gesuchter Referent, der es versteht, seine Zuhörer zu faszinieren und Ihnen auch unbequeme Wahrheiten zu sagen.

Seine Vorträge hält er auf Firmenveranstaltungen, an Universitäten und vor ausgewählten Auditorien. Er agiert auf Vorstandsebene genauso sicher wie in großen Sälen mit mehreren hundert Zuhörern.

Zielgruppe

Vertriebe und vertriebsnahe Bereiche, Vertriebsleiter, Geschäftsführer und Vorstände

Weitere Informationen

Dauer: 45-60 Minuten
Teilnehmeranzahl: 10-1000 Teilnehmer
Kosten: auf Anfrage