



## Wir machen uns auf die REISE zum Verkauf – ein ganzheitlicher Ansatz

Der Begriff „Verkauf“ wird in der Praxis sehr unterschiedlich aber auch sehr reduziert angewandt und erklärt. Viele Verkaufstrainer vermitteln darüber hinaus den Eindruck, dass es für alle Produkte und Dienstleistungen DEN einen Verkaufsansatz gibt. Neben der Frage „was ist Verkauf“ stellt sich berechtigt die Frage „wer ist Verkäufer“.

Nun, je erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen sind (wie z.B. in der Messe- und Event-Industrie oder in der IT-Branche) umso (all-)umfassender lässt sich „Verkauf“ erklären. Auch die Frage des „wer“ ist ganz einfach zu beantworten. Jeder der regelmäßig (also im Schnitt min. einmal pro Woche) Kontakt mit bestehenden und potentiellen Kunden hat, ist ein Verkäufer, sprich jeder von uns ist ein „Verkäufer“.

Daher haben wir von 2for2 das sogenannte REISE-Konzept entwickelt, welches zum einen alle Aspekte des Verkaufens betrachtet, und zum anderen dann in der Darstellung der Verkaufsschulungen, individuell auf die jeweilige Unternehmensphilosophie bzw. -Kultur eingeht und z.B. die jeweiligen Unternehmens-/Produktstärken berücksichtigt. Schauen Sie sich die Tabelle einfach mal an.

Gibt es übrigens auch in Englisch. Dann heißt es „Let’s make it CLEAR“

REISE	Inhalt	Summe Schulungstage
<b>R</b>	<b>Rahmenbedingungen</b> - Produkte - Verkäufer - Märkte - Kunden - Stärken - Nutzen - USP	<b>1</b>
<b>E</b>	<b>Erstkontakt</b> <b>Erfragen</b> <b>Erkennen</b> <b>Entdecken</b> <b>Erklären</b>	<b>0,7</b>
<b>I</b>	<b>Interesse</b> <b>Interaktion</b> <b>Implementierung</b>	<b>0,3</b>
<b>S</b>	<b>Service</b> <b>Solutions (weitere)</b>	<b>0,5</b>
<b>E</b>	<b>Erfolg</b> <b>Erfolgsmessung</b> <b>Erfolgsbewertung</b> <b>Exklusivität beim Kunden</b>	<b>0,5</b>

**Total = 3 Schulungstage**