

Best of Vertrieb

Beste Impulse für mehr Vertrieb

Zum dritten Mal in Folge hieß es Ende 2013 „Best of Vertrieb“ – nach Offenbach und Wiesbaden lud das Institut Ritter in die Westfalenhallen nach Dortmund ein. Knapp 400 Teilnehmer folgten der Einladung, um sechs bekannte Sprecher live zu erleben. Dabei ging es um erfolgreichen Vertrieb in seinen verschiedenen Facetten. Die beteiligten Sprecher stellten sich der Herausforderung, komprimiert ihre besten Impulse für mehr Vertrieb, erfolgreichere Kundenarbeit und die aktuellen Herausforderungen zu geben. Cemal Osmanovic widmete sich zum Start den Themen Lebensziele, Berufsziele, Vertriebsziele. So herrschte gleich ab Beginn für alle Zielklarheit. Verkaufstrainer Martin Limbeck ermöglichte

im Anschluss Einblick in die Gedanken der Top-Verkäufer unter seinem Motto „Nicht gekauft hat er schon“.

Steffen Ritter gab verblüffend einfache Tipps zur Automatisierung im Vertrieb, damit Verkäufer zum einen ihre Vertriebschancen aus Gewohnheit nutzen und zum anderen ihre Verwaltungsarbeit wieder in den Griff bekommen. Auf die „7 Summits“ entführte Steve Kroeger und warf damit einen Blick über den Tellerrand hinaus auf die wirklich hohen Berge und Ziele. Welchen Zusammenhang ein erfolgreicher Auftritt und passendes Aussehen für Verkäufer als Botschafter ihrer Marke haben, erläuterte Carmen Brablec. Den Ab-



Von links: Cemal Osmanovic, Klaus-J. Fink, Steve Kroeger, Carmen Brablec, Martin Limbeck und Organisator Steffen Ritter

schluss eines impulsreichen Tages machte Klaus-J. Fink mit seinem Thema „Qualifizierte Verkaufstermine als Sprungbrett für mehr Vertriebserfolg“. Aufgrund der großen Resonanz dieses Vertriebshighlights steht schon heute der Termin des nächsten Jahres fest: 25. September 2014, erneut in den Westfalenhallen in Dortmund – moderiert von BVB-Legende und Borussia-Stadionsprecher Norbert Dickel. **BR**

