

Unser Angebot für alle Existenzgründer und Unternehmer aus dem Saarpfalz-Kreis

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie gemeinsam mit dem Marketingclub Saar e.V. recht herzlich zum nächsten Lunchvortrag ein:

THEMA: Grundlagen des Vertriebs

REFERENT: Pritu Daniel Detemple, GO FOR SALES

ZEIT: Mittwoch, 12. Dezember 2018, 12:00 bis 14:00 Uhr

ORT: Gründer- und Mittelstandszentrum, Saarpfalz-Park 1,
66450 Bexbach

Interessiert? Auf der folgenden Seite erfahren Sie mehr zum Thema und dem Referenten.

Wir fangen pünktlich um 12:00 Uhr an. Gegen 13:30 Uhr haben Sie die Möglichkeit zum Gedankenaustausch bei einem kleinen Imbiss und Erfrischungsgetränken.

Die Teilnahme ist kostenfrei. Wir freuen uns auf Ihr Kommen und bitten, um besser planen zu können, um **Anmeldung bis spätestens 10. Dezember 2018.**

Freundliche Grüße

Wirtschaftsförderungs-
gesellschaft Saarpfalz mbH



Doris Gaa

Geschäftsführerin
Doris Gaa
Dipl.-Betriebswirt (FH)

Vorsitzender des
Aufsichtsrates
Landrat
Dr. Theophil Gallo

HRB 3711
Amtsgericht Homburg

Mitglied im NWD
Netzwerk von
Wirtschaftsförderungs-
gesellschaften in der
Bundesrepublik Deutschland

Anmeldung und nähere Informationen siehe Rückseite... 



Zum Thema: Grundlagen des Vertriebs

Wer guten Vertrieb machen will, muss mutig sein. Denn klassische „Vertriebsabteilungen“ haben ausgedient. Vertrieb ist heute eine betriebliche Aufgabe, in der jeder Mitarbeiter zum Verkäufer wird. Und genau davor haben die meisten Angst.

Jeder kennt die Vorurteile, die wir mit dem Thema „Vertrieb“ verbinden. Der schnöde Vertreter mit Krawattennadel und zurückgegelten Haaren, der sich im Grunde nur eine Frage stellt: „Wie bekomme ich das meiste Geld aus dem Kunden raus?“ Kundennutzen und -zufriedenheit treten bei diesem Stereotypen in den Hintergrund. Dieses Bild ist nicht zufällig entstanden. Daher ist für viele Unternehmen das Thema „Vertrieb“ schon fast ein Hassthema. Das muss nicht sein! In diesem Vortrag zeigt Referent Pritu Detemple, wie ein guter Vertrieb aufgebaut ist und wie man auf ehrliche, transparente und nachhaltige Weise neue Kunden akquiriert

Zum Referent: Pritu Detemple ist Gründer von GO FOR SALES, der Agentur für Vertriebsentwicklung. Er bringt in die Agentur seine jahrelange Erfahrung als Marktforscher und Verkäufer erklärungsbedürftiger Produkte ein. Als studierter Philosoph ist seine Arbeitsweise stark analytisch und rhetorisch geprägt.

Anstatt auf die allgemeinen Methoden und Standardlösungen im Vertrieb zu setzen, hinterfragt Pritu jedes Kundenproblem individuell. Denn wer immer gleiche Methoden verwendet, kommt auch immer zu gleichen Ergebnissen. Daher gibt es in seiner Agentur kein Standardverfahren. Für die Kunden von GO FOR SALES wird immer „frisch gekocht“, da jedes Problem anders ist und eine neue Herausforderung darstellt. Arbeit muss für Pritu „schmecken“, denn nur wer in seinem Beruf Leidenschaft entwickeln kann, kann sich frei von Blockaden entfalten und seine Bestleistung erreichen.



Mehr unter:
<https://go-for-sales.com/>

Anmeldung bitte spätestens bis zum 10.12.2018, begrenzte Teilnehmerzahl:

An der Veranstaltung am Mittwoch, 12. Dezember 2018, nehme(n) ich/ wir mit ____ Person(en) teil.

Name Unternehmen/ Institution

Straße PLZ/Ort Telefon/Fax

einfach faxen an: 06826/ 52 02-28
oder anrufen: 06826/ 52 02-0
oder per E-Mail anmelden: info@wfg-saarpfalz.de