

Euromarket GmbH
Perlengasse 2
56288 Kastelaun

4. Dezember 2006

Referenz

Im September 2006 haben die Trainer Chris Eifel und Thomas Witt begonnen, die Verkaufsmannschaft in unseren Häusern in Kassel und in Korbach zu schulen.

Sie setzen Konzepte, die sie aus der Praxis entwickelt haben auch in der Praxis um.

Dabei sorgen Sie dafür, dass die Verkaufsmannschaft zunächst einmal die Notwendigkeit neuer Verhaltensweisen einsieht.

Danach implementieren Sie in Zusammenarbeit mit den Führungskräften Prozesse, die sicherstellen, dass das neue Verhalten auch praktiziert und kontrolliert wird.

Bei der Arbeit auf der Fläche machen Sie selber vor, wie es geht und hebeln dadurch den Verkäufereinwand: "das klappt bei uns nie!" völlig aus.

Sie coachen die Verkäufer auf der Fläche und sorgen dafür, dass die Verkäufer mit Spaß, nicht mit Zwang, besser werden.

Die Werkzeuge die Thomas Witt und Chris Eifel einführen, führen automatisch zu einer drastisch höheren Abschöpfung, d.h. zu mehr Umsatz bei gleicher Frequenz.

Dies haben sie bewiesen durch die Durchführung zweier Hausmessen in unseren Häusern in Korbach und Kassel die beide fast alle Rekorde gebrochen haben.

Aus dieser Erfahrung empfehlen wir daher allen unseren Kollegen die Herren Eifel und Witt für folgende Bereiche:

- Verkäufertraining für mehr Abschöpfung (mehr Umsatz mit gleicher Frequenz)
- Führungskräftetraining für aktive Verkaufssteuerung
- Beratung und Einführung von neuen Verkaufs- und Marketingstrategien
- Aktive Verkaufssteuerung (Flächenarbeit) als praktische Ergänzung zum Training sowie als Umsatzbringer an Hochfrequenztagen.

Für Rückfragen stehe ich jederzeit persönlich zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Hermann Schaumann