

Best Practice: B2B Verkäufer:innen

Sie wollen Ihren B2B Vertrieb verstärken?

Woran erkennen Sie gute Verkäufer:innen?

Die folgenden Verhaltensweisen sind Gemeinsamkeiten der besten Verkäufer:innen:

Die Besten ..

- konzentrieren sich auf ertragreiche und aussichtsreiche

Verkaufsvorgänge

- bleiben ruhig wenn's hektisch wird
- stellen ihre Verkaufsprojekte auch mal in Frage
- konzentrieren sich auf den Verkaufsprozess
- haben solide Arbeitsprinzipien und einen festen Charakter
- nutzen Expertenwissen
- erkennen Veränderungen und handeln rasch
- achten auf die Fakten
- reflektieren ihre Arbeit und lernen aus ihren Erfahrungen

Möchten Sie vor
Personalentscheidungen im
Vertrieb eine zweite Meinung
einholen?

Sprechen Sie mich einfach an:



alfons.breu@abconsulting.de



08621/648050

alfons breu consulting