

salesBusiness-Kooperation

Über 50 Teilnehmer lockte das offene Seminar »Das Neue Hardselling – Verkaufen heißt verkaufen« mit SALESBUSINESS als exklusivem Kooperationspartner Ende April nach Bad Homburg. Verkaufstrainer Martin Limbeck gab als Moderator die Linie vor: »Wer den Kunden nur beraten will, zwingt ihn woanders zu kaufen«, so der



Verkauf ganz hart.

Hardselling-Spezialist. Wer erfolgreich verkaufen wolle, brauche einen selbstbewussten Verhandlungsstil und vor allem klare Ziele. »Verkäufer sind keine Bittsteller, die vor dem Kunden einen Kniefall machen. Und sie sind keine Buchhalter, die den ganzen Tag nur Berichte und Exceltabellen ausfüllen«, so Limbeck. Wichtiger sei die minutiöse Vorbereitung auf den Kunden, das gezielte Steuern der Aktionen und Reaktionen und der intelligente Abschluss. Denn mit Blick auf den After-Sales-Prozess gelte: Nach dem Kauf ist vor dem Kauf.



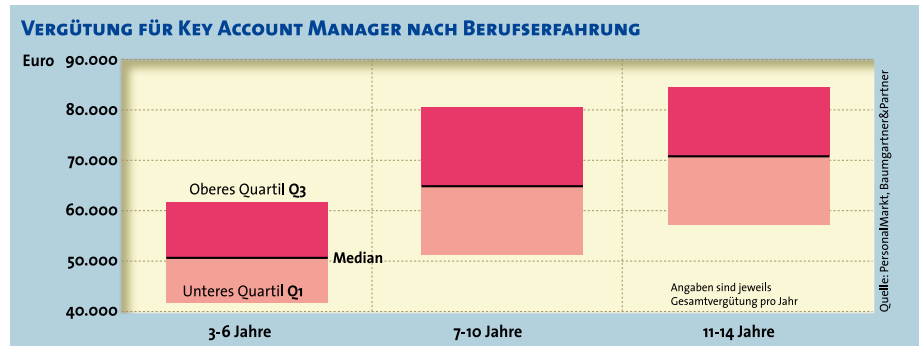
Die häufigsten Verspätungen im Flugverkehr verzeichneten 2007 die Londoner Airports.

Europas Trödelstrecken unter den Flugrouten

Bei bestimmten Routen in Europa sollte der Flugreisende auf die planmäßige Flugdauer von vornherein ein paar Minuten draufrechnen. Das berichtet das Magazin »Der Mobilitätsmanager« unter Berufung auf die Flugsicherungsorganisation Eurocontrol. Sie wertete alle europäischen Flugstrecken mit mehr als 2.400 Flügen pro Jahr aus. Das Ergebnis: eine Liste der zehn schlimmsten Bummelstrecken 2007. Besonders häufiger Kandidat auf der Liste der Verspätungen ist London. Sieben der zehn Bummelstrecken starten oder landen auf einem Londoner Flughafen. So sollten Geschäftsreisende zwischen Genf und London Gatwick durchschnittlich 23 Minuten Verspätung einplanen. Ein Trost: Deutsche Flughäfen tauchen auf der Top-Ten-Liste nicht auf.

Gehaltsbarometer: Key Account Manager

Das aktuelle Gehaltsbarometer zeigt, was in Vertrieb und Verkauf verdient wird. In dieser Ausgabe finden Sie die Werte für Key Account Manager. Mehr Informationen und Services rund ums Gehalt gibt es in unseren Web-Links auf www.salesbusiness.de.



In Kooperation mit

BAUMGARTNER & PARTNER
performance management worldwide

PERSONALMARKT