



Ihre Vertriebspersönlichkeit – „Mit Ecken & Kanten“

Übergreifend:

Im Verkauf zählt Ihre Persönlichkeit genauso wie Ihre Kompetenz. Authentizität sorgt für Wohlbefinden: Auf Ihrer und Interessenten bzw. Kundenseite. Sie, weil Sie sich wohl und zu Hause fühlen. Für Ihren Kunden, da er Sie spürt und kennenlernt. Jeder Mensch hat Talente und Fähigkeiten, die seine Verkaufskraft fördern. Sie müssen kein stereotypisches Vertriebstier sein.

Inhalte:

1. Ausgangssituation
2. Das Idealbild eines Verkäufers
3. Ihre Persönlichkeit & Fähigkeiten
4. Ihre Vertriebspersönlichkeit
5. Ihr Terrain: Ihr Absatzmarkt
6. Grenzen Ihres Einflusses

Ihr Angebot:

Unser Training „Positionierung“ können Sie im 1:1 für sich, einen Mitarbeiter oder für Ihr Team buchen. In der individuellen Fassung haben Sie die Wahl neben einem kompakten Tagesworkshop oder einzelnen, fokussierten Online-Sessions. Das Gruppentraining findet komprimiert an einem Tag statt. Der Preis ergibt sich aus Ihrem individuell geschnürten Paket aus inhaltlichen Modulen, Veranstaltungsort und zugehörigen Reise- wie Organisationskosten.

Ihr Nutzen:

- a) Klares Profil zur Vertriebspersönlichkeit: Stärken im Verkauf
- b) Souveränes und erfolgreiches Steuern durch Ihren Vertrieb
- c) Entspannte Kundengewinnung



IHRE Trainerin



Bereits seit meiner Jugend bin ich Dank meinen Eltern gutem Wein und Küche verbunden. Schon früh lernte ich Produkt und Reben kennen bis ich während meinem Studium anfang, mich intensiver in Kursen beim DWI und der Weinakademie Österreich mit dem An- und Ausbau zu beschäftigen. Konsequenz war die aktive Unterstützung von Lese und Vertrieb auf befreundeten Weingütern. Seitdem kann ich Produkt und Hersteller aus meinem Leben nicht mehr weckdenken. Ich habe hohen Respekt vor dem spannenden Produktionsweg, den man nie ganz vorhersehen und planen kann. Gern unterstütze ich Sie in Ihrer Geschäftsentwicklung. Sprechen Sie mich einfach an!

Kompetenzen und Praxis:

Über *10 Jahre Expertise im Marketing und Vertrieb* für internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen im In- und Ausland in der Konsumgüter-, Wein-, Finanz- und Dienstleistungsbranche

- *Weinberaterin (DWI)* wie Genießerin mit breiten theoretischen und praktischen Kenntnissen in der Weinwirtschaft und besonderer Liebe zu diesem Produkt
- Breiten *Erfahrungsschatz im Lebensmittelein- und verkauf* - „Trüffel-Näschen“ eines Produktscouts
- Praxis in der Vertriebsstrukturierung & -Steuerung, sowie direktem Verkauf beim Kunden vor Ort inklusive unterschiedlicher trainerischen Fortbildungen
- Professionelle wie *empathische Gastgeberin und Vertriebskraft* bei Warenpräsentationen und Verkostungen auf Messen und Veranstaltungen
- Beratung und Support bei der Umsetzung für Start ups und eingesessenen Betrieben im Lebensmittelbereich
- Passionierte Netzwerkerin mit Verbindungen zu den Hauptakteuren über alle Ebenen der Wertschöpfungskette am Lebensmittelmarkt