



Unser Abo — Modell

Nachhaltige Ausbildung für Dein Vertriebsteam.

**Oliver als dein
Wegbegleiter**



Vertriebskompass
DEIN WEG ZUM ERFOLG

Einmal ist bekanntlich keinmal...

... weshalb Nachhaltigkeit in der Durchführung unserer Trainings absolut groß geschrieben steht. Top-Verkäufer zeichnen sich dadurch aus, dass sie, wie auch die Leistungsträger im Sport, EINE Technik bis zur Perfektion ausfeilen, wozu Dir unser Oliver als permanenter Wegbegleiter im Tagesgeschäft mit seiner Expertise zur Verfügung steht.

Was erwartet Dich und Dein Team während des Seminars?

- 2-wöchiges Warm-Up, um den spürbaren Mehrwert von Vertriebskompass zu erkennen
- Einmal ist keinmal – Als Mentor begleitet Oliver Zentgraf Dein Team über die Dauer von 3 oder 6 Monaten proaktiv in deren Vertriebsalltag
- wöchentliches Kick-Off-Meeting an jedem Montag (Vorstellung neuer Projekte und damit in Verbindung stehender Herausforderungen sowie Klärung offener Fragen aus der Vorwoche)
- Sprechstunde (2x wöchentlich) von 13:00–14:00 Uhr bzw. von 16:00–17:00 Uhr (Einzelanliegen Deiner Verkäufer werden telefonisch bzw. per Video persönlich von Oliver behandelt)
- Aufnahme Deiner Verkäufer in den Vertriebskompass-Innercircle (WhatsApp-Gruppe) (Möglichkeit eines permanenten – fachspezifischen – Austausches mit anderen Schulungsteilnehmern)
- Olivers Nummer für alle Fälle: Deine Verkäufer hinterlassen bei Oliver ihre Nachricht bzw. ihr Anliegen und er wird sich direkt bei Deinen Verkäufern telefonisch mit seinem Feedback zurückmelden

Mentoring

Begleitung Deines Teams im Vertriebsalltag je nach Abo-Dauer. Permanente Tipps und Tricks sowie rhetorische Sprachtechniken, die ihr sofort umsetzen könnt.

Kick-Off-Meeting

Wöchentliches Meeting jeden Montag zum Wochenstart, um die Motivation anzukurbeln und offene Fragen und Herausforderungen der Vorwoche zu besprechen.

Notfalltipp 24/7

Nummer für alle Fälle: Dein Team kann zu jeder Zeit eine kurze Nachricht mit Anliegen hinterlassen. Oliver wird sich dann direkt mit seinem Feedback zurückmelden.



www.vertriebskompass.gmbh
info@vertriebskompass.gmbh
+49 3628 51 330-50



@vertriebskompass.gmbh

Sag Ja zum Erfolg und wecke den Verkäufer in Dir

- Ja, ich nehme am Abo Modell teil und buche verbindlich für meine Kollegen, Geschäftspartner, Freunde und mich.

Seminarzeiten:
über einen Zeitraum
von 3 bzw. 6 Monaten

Teilnehmerzahl:
Max. 10 - 12 Personen

**Sprechstunde
(2x wöchentlich)**
13:00 - 14:00 Uhr
16:00 - 17:00 Uhr

Firma: _____

Name: _____

Vorname: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Anzahl Teilnehmer: _____

Ort, Datum: _____

Unterschrift: _____