

Was mir als Verkaufstrainerin besonders Freude macht?

Vor eineinhalb Jahren habe ich mich entschieden, meine langjährige Verkaufserfahrung mittels Telefontrainings und Verkaufsschulungen weiter zu geben. Anfangen musste ich - logischerweise - mit "Kunden akquirieren". Obwohl das viele in meinem Umfeld nicht verstehen können, aber ich mag das Akquirieren. (Zum Glück! 😊)

Schweizweit konnte ich eine breite Palette an Kunden und Branchen gewinnen: Mit dabei war eine Messeschulung bei einer Schreinerei, Verkaufsschulungen in grösseren und kleineren Warenhäusern und Boutiquen, sowie ein Grossauftrag bei einer Firma mit 35 Filialen. [Meine Referenzen](#)

Ganz toll fand ich die Zusammenarbeit mit dem Textilverband Swiss Fashion Stores: Ich durfte ein Referat zum Thema «**besser mehr verkaufen**» halten und im Anschluss verlorste der Verband eine Verkaufsschulung von mir, mit redaktioneller Begleitung in der Textil Revue. Dort wurde darüber berichtet, wie das Geschäft von dieser Schulung profitiert hat, wie konkret eine solche Schulung abläuft, wie „verkaufen“ auch bei langjährigem Verkaufspersonal geschult wird, und wie man Kunden bedient, welche sich „nur anschauen möchten“. [zu den Beiträgen](#)

Schulung: Kunden-Berater von Online-Shops

Zurzeit erarbeite ich ein Schulungskonzept für MitarbeiterInnen, welche E-Shop Konsumenten am Telefon oder per Chat betreuen. Immer mehr Kunden kaufen heute bequem online ein, wollen aber trotzdem eine kompetente persönliche Beratung. Ich selber schätze es auch sehr, mir telefonisch Hilfe oder Unterstützung holen zu können, bevor ich den „zur Kasse“-Button drücke.

Was mir an meinem Job als Verkaufstrainerin besonders Freude macht?

Wenn ich in den Kursen spüre wie meine Verkaufs-Leidenschaft ansteckend wirkt, gibt mir das viel Freude und Zufriedenheit.

Weiter machen mir die immer wieder verschiedenen Anforderungen Spass: Mit Menschen zusammen zu arbeiten funktioniert nie nach Schema X; hier ist das Eingehen auf die Firmenkultur und die Individualität jedes einzelnen Mitarbeiters immens wichtig.

«Jeder lebt davon, dass er etwas verkauft.» Robert Louis Stevenson

Gerne bin ich da, wenn auch Sie bei Ihren Mitarbeitern die Leidenschaft am Verkaufen wieder neu entfachen wollen.

Herzliche Grüsse
Gabriela Benz

besser mehr verkaufen

pasoforte

Verkauf · Schulung · Training

Pasoforte GmbH · Marktgasse 14 · 9500 Wil
Gabriela Benz · 079 484 69 39
benz@pasoforte.ch · www.pasoforte.ch

Verkauf · Schulung · Training

Pasoforte GmbH · Marktgasse 14 · 9500 Wil · www.pasoforte.ch · info@pasoforte.ch · 079 484 69 39