

Pressemitteilung

Herausforderungen im B2B-Vertrieb mit Coaching meistern

02.01.2020 - 10:00 | [Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen auf openPR.de](#)Pressemitteilung von: [Banerjee Training & Coaching](#) / PR Agentur: Banerjee Training & Coaching

Oliver Banerjee ist Inhaber des Coachingsunternehmens Banerjee Training & Coaching und Experte für Verkauf und Führung.

Oliver Banerjee ist Experte für Verkauf und Führung. Er weiß: Der Arbeitsalltag der Vertriebsmitarbeiter hat sich entscheidend geändert. So führt das neue Verhalten der Kunden trotzdem zum Erfolg.

Der Alltag im Vertrieb erscheint immer komplexer. Kunden nutzen zig Kanäle, sind weniger verbindlich, ungeduldig und irgendwie komplizierter als früher. "Es gibt große Datenmengen, aber keine klugen Schlussfolgerungen", sagt Oliver Banerjee. Der Diplom-Kaufmann ist Inhaber des Coaching- und Beratungsunternehmens Banerjee Training & Coaching mit Sitz in Aachen (www.oliverbanerjee.de). Der Experte für Verkauf und Führung ist gefragter Trainer, coacht und trainiert Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb aus namhaften internationalen Konzernen und mittelständigen Unternehmen. Die Welt dreht sich weiter, davon ist der B2B-Vertrieb nicht ausgenommen. "Zwar lassen sich zahlreiche Entwicklungen der vergangenen fünf Jahre auf die Digitalisierung zurückführen, aber was genau hat sich eigentlich verändert? Und wie soll der Vertrieb darauf reagieren?", fragt der Experte und gibt damit die Unsicherheiten seiner Klientel wieder.

Seine Aufgabe sieht Oliver Banerjee darin, seinen Kunden die Herausforderungen ihres Berufsalltages zu verdeutlichen, zu hinterfragen und Lösungen anzubieten und zu erarbeiten. "Nur wer umfassend informiert ist und sich den Gegebenheiten anpassen und daraus einen Gewinn ziehen kann, kann produktiv arbeiten." Er weiß: Vertriebsleiter wünschen sich schnelle Geschäftsabschlüsse, steigende Umsätze, mehr produktive Zeiten und eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst. "Die Digitalisierung aller Lebensbereiche macht Vertriebsmitarbeitern allerdings das Leben schwerer", so Banerjee. "Märkte, Produkte und Kaufgewohnheiten der Kunden scheinen komplexer denn je. Und auch der Einkaufsprozess und die Customer Journey haben sich gewandelt." Der Experte empfiehlt, die Digitalisierung zum Verbündeten zu machen. Denn sie erzeuge nützliche Daten, die sich zu wettbewerbsentscheidendem Wissen verdichten lassen und so neue Chancen eröffnen.

Dabei darf nicht außer Acht gelassen werden, dass der Markt überfüllt von innovativen Angreifern ist. Neuartige Geschäftsmodelle wie Handelsplattformen, die die Angebote Dritter sammeln und übersichtlich zugänglich machen, ermöglichen Kunden einen transparenten Preis-Leistungs-Vergleich - in Echtzeit. Diese Geschwindigkeit erschwert es dem Vertrieb, hinterherzukommen. Zudem ermöglichen internationale Märkte und eine bezahlbare Logistik den schnellen Einkauf in aller Welt. "Der Wettbewerb wird zunehmend härter und transparenter. Wer mithalten will, muss agiler und digitaler werden, um eine weiterhin konkurrenzfähige Customer Experience zu liefern", rät Oliver Banerjee.

Auch komplexe Produkte machen den Vertrieb anspruchsvoller. Er muss neue digitale Serviceangebote und Vernetzungsmöglichkeiten verstehen und den Nutzen klar kommunizieren können. "Viele Unternehmen machen dabei den Fehler, sich auf die Technologie und das Produkt, anstatt auf den Nutzen zu konzentrieren." So kommt es, dass Vertriebsmitarbeiter ein wachsendes Portfolio beherrschen müssen - das lässt sich nur mithilfe von digitalen Tools bewerkstelligen. Nur, wenn die Vertriebsmitarbeiter sich im eigenen Portfolio kompetent und sicher fühlen, haben sie auch überzeugende Argumente im Kundengespräch.

Vertriebler wissen: B2B-Kunden sind so verschieden wie ihre Branchen und Probleme. Um sie zu verstehen, müssen im Gespräch die richtigen Fragen gestellt werden - wenn es eine Gelegenheit für ein Gespräch gibt. Denn durch den umfassenden Informationszugriff im Internet sind die Kunden wesentlich eigenständiger und nicht mehr auf den Input des Vertriebsmitarbeiters angewiesen. Stattdessen recherchieren sie selbst online, tauschen sich in Communities und sozialen Medien mit Kollegen und Branchenkennern aus. An mancher Stelle wird der Kunde so selbst zum Experten und fordert den Vertrieb mit Detailfragen. Durch die komfortable Welt des Online Shoppings und der teilweise sehr kurzen Lieferzeiten nimmt der Verkauf an Geschwindigkeit zu. Mit langen Antwortzeiten gewinnen Vertriebsmitarbeiter heute keinen Blumentopf mehr.

"Der Erfolg des B2B-Vertriebs hängt ab vom Zugriff auf relevante Daten. Jeder Mitarbeiter braucht eine überschaubare Zusammenfassung der wichtigsten Angaben zum Kunden und das möglichst in Echtzeit. So bleibt er ein glaubwürdiger Berater", resümiert Oliver Banerjee.

Pressekontakt:

Banerjee Training & Coaching
Herr Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee
Beginenstraße 22
52062 Aachen

fon ...: 0241 9214624

web ..: <http://www.oliverbanerjee.de>

email : kontakt@oliverbanerjee.de

Diese Pressemeldung wurde auf openPR veröffentlicht.

Herr Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee, Beginenstraße 22, 52062 Aachen

Über Banerjee Training & Coaching

Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee ist Inhaber des Coaching- und Beratungsunternehmens Banerjee Training & Coaching mit Sitz in Aachen. Der Experte für Verkauf und Führung ist gefragter Trainer, coacht und trainiert Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb aus namhaften internationalen Konzernen und mittelständigen Unternehmen. Oliver Banerjee absolvierte die hochwertige Ausbildung zum zertifizierten Verkaufs- und Führungskräfte-Trainer am internationalen Institut für Wirtschaftspädagogik. Sein umfangreiches Wissen, erworben in Fach- und Führungsfunktionen in Unternehmen der Personaldienstleistung, Reha Technik und Medizintechnik gibt Oliver Banerjee heute in Seminaren, Workshops und individuellen Coachings zu allen Themen rund um Vertriebs- und Verhandlungsführung, Führung und anderen Bereichen wie Präsentation und Moderation oder Kommunikation und Rhetorik weiter. Ebenso hält der Business Trainer Vorträge auf Tagungen, Konferenzen und bei internen Unternehmensveranstaltungen zu seinen Schwerpunktthemen, die auch Spezialbereiche wie Hard Price Selling, Neukunden- und Kaltakquise oder auch Messetraining umfassen. Dabei folgt er seinem Motto: Alle Unternehmen haben meist die gleichen Herausforderungen, brauchen aber individuelle Lösungen. Daher werden alle Coaching- und Trainingsformate individuell auf ein Unternehmen zugeschnitten und folgen den speziellen Vorstellungen und Bedürfnissen des Managements. Dadurch erreicht Oliver Banerjee regelmäßig herausragende Ergebnisse mit seinen Angeboten bei seinen Auftraggebern. Weitere Informationen unter www.oliverbanerjee.de

Wir freuen uns, wenn Sie z.B. auf Ihrer Presse- oder Referenzen-Seite auf openPR.de linken. Für die Inhalte dieser Meldung ist nicht openPR.de sondern nur der jeweilige Autor verantwortlich. [Haftungsausschluss](#): openPR distanziert sich von dem Inhalt der Pressemitteilungen.

© 2004 - 2020 openPR. Alle Rechte vorbehalten.

www.openPR.de wurde bewertet mit 4.7 / 5 Sternen von 536 Besuchern.

