

Pressemitteilung

Der Weg zum Top-Verkäufer - Coaching, Engagement, Emotionen

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 Coaching- und Beratungsunternehmens Banerjee Training & Coaching und Experte für Verkauf

Nicht nur Zahlen und Fakten ebnen den Weg nach oben auf der Karriereleiter. Auch sogenannte Soft Skills sind wichtige Grundsteine für nachhaltigen Erfolg im Verkauf.

Wer im Verkauf tätig ist, besitzt meist einen hochambitionierten Charakter und will die Karriereleiter erklimmen. "Freude an der Arbeit und persönliches Engagement sind natürlich enorm wichtig und eine Grundvoraussetzung für Erfolg im Vertrieb", 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. "Aber wie sieht es mit dem persönlichen und beruflichen Vorankommen aus? Wie feilt man konsequent an der eigenen Karriere?"

Der Experte weiß: Nicht nur auf den Einsatz kommt es an. "Vertriebler brauchen eine Vision. Wer sich seine berufliche Laufbahn konkret vorstellt - sei es, dass er Verkaufsleiter oder gar Vertriebsvorstand sein will - programmiert sein Unterbewusstsein und gibt sich mehr Orientierung." Erfolgreiche Verkäufer denken stets lösungsorientiert, sowohl in Richtung Kunde als auch in Bezug auf sich selbst. "Zudem strahlen sie stets Zuversicht aus und verstehen ein Problem als persönliche Herausforderung und die Chance, daran zu wachsen", so Banerjee.

Um im Vertrieb Karriere zu machen, genügt es nicht, gut verkaufen zu können. Um die nächste Stufe auf der Karriereleiter zu erklimmen, ist es wichtig, andere Menschen für den Vertrieb motivieren zu können, sie bei ihrer Arbeit und Entwicklung zu unterstützen und Teams zusammenzuschweißen. "Absolutes Engagement - auch über die regulären Arbeitszeiten hinaus - ist für Vertriebler normal. Und auch meistens notwendig." Wer sich mit seinem Unternehmen, seinen Produkten, Kunden und Zielen identifiziert - zumindest im Wesentlichen - ist automatisch motivierter und zeigt gerne Einsatz über das erforderliche Maß hinaus.

"Verkäufer sollten nicht den Fehler machen, sich ausschließlich als Einzelkämpfer zu betrachten. Immer häufiger werden Teamkompetenzen verlangt - sei es beim gemeinsamen Auftritt vor dem Kunden oder beim vernetzten Ausarbeiten von Kundenangeboten. Die Zukunft gehört auch im Vertrieb dem interdisziplinären Teamplayer", betont Banerjee. "Dabei dürfen aber die wichtigsten Aufgaben nicht aus dem Fokus geraten, und das sind die Tätigkeiten, die mit dem Verkaufen zu tun haben. Wer erfolgreich sein will, steigert seine Verkaufszeit und konzentriert sich auf das richtige Kundenpotenzial. Keep it short and simple hat sich stets bewährt - zu ausführliche E-Mails und Meetings jenseits einer Stunde sind meist wenig produktiv."

Oliver Banerjee rät Karriereambitionierten, Veränderungen nicht nur nicht im Weg zu stehen, sondern sie auch nach Kräften anzutreiben. "Wer in Zukunft eine Führungsposition bekleiden will, muss unter Beweis stellen, dass er mit Veränderungen umgehen und auch andere motivieren kann, mitzumachen." Um die eigenen Fähigkeiten zu verbessern, eignen sich Seminare, Trainings- und Coaching-Angebote. Von erfahrenen Verkäufern lernt es sich schließlich am effizientesten. "Es empfiehlt sich, sich besonders interessante Themen herauszusuchen, sich coachen zu lassen und sich gleichzeitig eine kleine Bibliothek an gewinnbringenden Büchern zuzulegen. Dabei können Biografien erfolgreicher Leader hilfreich sein.

Wer sich einen guten Namen als "Mister Mission Impossible" macht, läuft genau in dem Moment zu Höchstform auf, wo andere resignieren. Wer Karriere machen will, muss zu denen gehören, die immer weitermachen und kreativ nach Lösungen suchen. Das zeugt von Interesse am Erfolg - nicht nur am persönlichen, sondern vor allem an dem des Unternehmens. Ganz wichtig: "Emotionen sind ebenso bedeutend wie Zahlen, Daten und Fakten. Wer seine emotionale Intelligenz nutzt und auf die Gefühlslage des Gegenübers ebenso achtet wie auf harte Fakten, wird mehr Erfolg haben", sagt Oliver Banerjee. "Ehrlich gemeinte Komplimente öffnen so manche Tür."

Zu guter Letzt rät der Coach: "Verkäufer sollten sich eine Person des Vertrauens suchen und mit ihr über berufliche Themen, Herausforderungen und Visionen sprechen. Das hilft dabei, sich immer wieder zu reflektieren, um an sich zu arbeiten. Erfolgreiche Executives werden nicht geboren, sie arbeiten ständig an ihrer Wirkung, ihren Kompetenzen und ihrem Auftritt."

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.

