

Pressemitteilung

Training und Coaching erhöhen die Verkaufschancen

13.11.2019 - 09:37 | [Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen auf openPR.de](#)Pressemitteilung von: [Banerjee Training & Coaching](#) / PR Agentur: Banerjee Training & Coaching

Oliver Banerjee vom Coaching- und Beratungsunternehmen Banerjee Training & Coaching und Experte und Trainer für Verkauf und Führung

Oliver Banerjee von Banerjee - Training & Coaching aus Aachen trainiert und coacht langjährig höchst erfolgreich Führungskräfte und Manager und erklärt, worauf es beim Verkaufen ankommt.

Die Spatzen pfeifen es schon längst von den Dächern: Der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen ist nicht mehr der, der er einmal war. Nicht zuletzt aufgrund der Digitalisierung wandelt sich der Verkaufsprozess enorm - diese Veränderungen sind noch lange nicht abgeschlossen.

"Das Kaufverhalten hat sich in den vergangenen Jahren extrem verändert und wird sich auch in Zukunft weiterhin verändern - sowohl offline als auch online", sagt Oliver Banerjee, Diplom-Kaufmann und 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.

Dabei wandeln sich nicht nur die Ansprüche der Kunden, sondern auch ihr Informationsverhalten sowie der Konsument selbst bis hin zu den Unternehmen und ihren Produkten und Dienstleistungen. Die Ansprüche sind dabei gewachsen. Der Konsument von heute ist sehr gut informiert und betrachtet das Angebot kritisch. Unternehmen gleichen sich in ihren Produkten immer mehr an, und viele Märkte sind mehr als gesättigt.

Dabei bleibt vom Einzelhandel über die Medizintechnik bis zur IT-Branche kein Wirtschaftszweig wirklich verschont. Experten wie Oliver Banerjee raten dringend dazu, die Augen nicht vor dem Wandel zu verschließen und sich dieser Herausforderung zu stellen. "Ein Umdenken im Verkaufsprozess ist absolut notwendig, um auch morgen noch erfolgreich zu sein", so Banerjee.

Oliver Banerjee weiß, worauf es im Verkauf ankommt und bedient sich dabei eines alten Sprichwortes: "'Der Kunde ist König' ist ein Ausspruch, der vermutlich so alt ist wie das Verkaufen selbst - deshalb aber nicht an Gültigkeit einbüßt", sagt er. Wer das beherzigt und in den Fokus seiner Verkaufsaktivitäten rückt, ist schon auf dem halben Weg zum Erfolg. Erfolgreiche Unternehmen leben die Kundenorientierung. Dabei ist sich jeder Mitarbeiter zu jedem Zeitpunkt bewusst, was er zur Unterstützung und Zufriedenheit des Kunden leisten kann - über alle Hierarchieebenen hinweg und von der Anfrage bis zur Betreuung weit nach dem Kauf. "Fühlt sich der Kunde in seinen Herausforderungen verstanden und gesehen, werden Preise und Lieferzeiten oft zur Nebensache", so Banerjee.

Dazu gehört auch die individuelle Beratung. Denn 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. Er lebt vor, was einen der Schwerpunkte seiner Beratung darstellt: "Vortreffliche, auf den Verbraucher zugeschnittene Beratung ist nur schwer zu kopieren. Kompetenz, kombiniert mit Sympathie und Vertrauen, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor." Wertschätzung und Respekt sollten dabei unbedingt im Inneren eines Unternehmens beginnen, denn das sei der Schlüssel zum Erfolg in der Beziehung zum Kunden und damit zum Erfolg des Unternehmens. "Alle Abteilungen sollten zusammenarbeiten, um ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen."

Der Diplom-Kaufmann startete als Verkäufer im elterlichen Textilmaschinen-Unternehmen. Hier lernte er die vielschichtigen Strukturen, Mentalitäten und Kundenbedürfnisse nationaler und internationaler Unternehmen intensiv kennen. Später sammelte er vielfältige Verkaufs- und Führungserfahrungen in Unternehmen der Personaldienstleistung, Homecare und Medizintechnik. Im Anschluss an seine Tätigkeit in der freien Wirtschaft baute Oliver Banerjee seine fachliche Trainingskompetenz gezielt weiter aus und absolvierte die anerkannte Ausbildung zum zertifizierten Verkaufs- und Führungskräfte-Trainer am Institut für Wirtschaftspädagogik. "Damit habe ich mich für die Arbeit mit mittelständischen Unternehmen und internationalen Konzernen gerüstet. Ich habe festgestellt, dass alle erfolgreichen Unternehmen zwei Faktoren gemeinsam haben: Den Mut zur Veränderung und eben die konkrete Ausrichtung des Unternehmens auf den Kunden."

Pressekontakt:

Banerjee Training & Coaching
Herr Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee
Beginnenstraße 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, Beginnenstraße 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.

