

Mehr ...

Sie haben Beratungsbedarf zu weiteren Verkaufsthemen?

Meine Trainings lassen sich individuell kombinieren: Von der eintägigen Schulung bis hin zu einer umfassenden Unternehmensanalyse und -beratung finden Sie das passende Modul in meiner Leistungspalette.



Filialorganisation in der Bäckereibranche

Ziel: effiziente Filialbetreuung



Verkaufsseminare: Einzel- oder Intervalltraining

Ziel: Erhöhung der Verkaufszahlen Ihrer Mitarbeiter



Praxisorientierte Beratung, Personalentwicklung, Marketing

Ziel: optimale Nutzung aller vorhandenen Ressourcen im Unternehmen



Verkaufstraining und Coaching für Existenzgründer

Ziel: Kundengewinnung und Kundenbindung



Kundenanalyse und -beziehungen

Ziel: bessere und nachhaltige Kundenorientierung

Andrea Jörg

Verkauf,
Kommunikation & Management
Training & Beratung



Kontakt:

Andrea Jörg

In der Walsterwiese 18
66955 Pirmasens

Telefon | 0 63 31 · 28 63 32

Fax | 0 63 31 · 28 94 79

Mobil | 0171 · 426 462 0

mail@joerg-training.de

www.joerg-training.de



Informationen zum marktführenden

Hersteller für mobile Geschäfte in
Deutschland finden Sie unter

www.borco.de



Trainerpreis 2004
Kategorie Kreativität
»Ist der Kunde wirklich
noch König?«



»Fit für den mobilen Verkauf



www.joerg-training.de

»» Fit für den mobilen Verkauf ...



Service in Perfektion ...

Mit einem Verkaufsfahrzeug erschließen Sie neue Kundenzentren.

Sie kommen Ihren Kunden sprichwörtlich entgegen, denn Sie verkaufen genau dort, wo der Kunde Ihre Dienstleistung braucht.

Mehr Kundennähe geht kaum!

Doch was ist, wenn der Umsatz hinter den Erwartungen zurückbleibt, wenn die gefahrenen Verkaufstouren nicht den erhofften Zuspruch finden?

Liegt es an der Tour, dem Verkaufsfahrer, dem Sortiment, der Preisgestaltung?

Individuelle Lösungen zu diesen und weiteren Fragen erhalten Sie im Rahmen meiner Beratung rund um den mobilen Backwarenverkauf und Frühstücksservice.

Profitieren Sie außerdem von meiner Erfahrung als Bäckermeisterin und Konditorin sowie von meinem umfangreichen Trainingsangebot für Ihre Verkaufsmitarbeiter, denn:

**»» Verkäufer
kann man
trainieren –
Kunden nicht! ««**

Eckpunkte meines Beratungsangebots ...



Beratung

Marktanalyse zur Feststellung des Verkaufsumsatzpotenzials des Einsatzgebietes

- Hat Ihr Verkaufsgebiet die richtige Größe und Lage?
- Sind Wettbewerber vorhanden?
- Wie hoch ist das Wachstumspotenzial des Verkaufsgebietes?

Tourenplanung und -optimierung

- Wie erreichen Sie effizient umsatzstarke Standorte?
- Wie sieht ein maßgeschneidertes Werbekonzept zur Toureneinführung und Kundenbindung aus?

Training

Praxisorientierte Verkaufstrainings im Einzel- oder Intervalltraining

- Aktiver Verkauf
- Motivationssteigerung
- Neukundengewinnung
- Reklamationsmanagement
- Kundenbindungsstrategien

... rund um den mobilen Backwarenverkauf und Frühstücksservice ...

Verkaufs-Check

Testkäufe mit Komplett-Check

- Wie ist der Gesamteindruck von Fahrzeug und Verkäufer/in?
- Ist das Sortiment den Touren angepasst?
- Wirkt die Warenpräsentation verkaufsfördernd?
- Wie präsentieren sich die Verkäufer/innen im Kundengespräch?

Als Ergebnis meiner Beratung erhalten Sie eine perfekt zugeschnittene Strategie zum Aufbau oder Ausbau Ihres Vertriebskonzepts im mobilen Verkauf. Anhand klarer Empfehlungen zu allen relevanten Eckpunkten verbessern Sie Ihre Tourenplanung und können Werbemaßnahmen gezielt einsetzen.

Das Verkaufstraining erhöht die Motivation Ihrer Verkaufsfahrer/innen und bewirkt Verhaltensänderungen, die sich auf die Kundenzufriedenheit – und damit direkt auf den Umsatz – auswirken ...

Mit meinen Trainings und meiner Beratung für den mobilen Verkauf bin ich exklusive Kooperationspartnerin von **Borco-Höhns** im Bereich Backwaren für Süddeutschland.

**... damit
der Euro rollt.** 