

# Das Einmaleins des Verkaufs

**Gute Verkäufer fallen nicht vom Himmel. Mit der Neueinsteigerakademie von VBC stehen Quereinsteigern alle Türen offen.**

**W**elches kundenorientierte Unternehmen kennt dieses Problem nicht? Gute Verkäufer, die den richtigen Zugang zum Kunden finden, Beziehungen aufbauen und Komplexes einfach erklären können, sind schwer zu finden. Niklas Tripolt von VBC empfiehlt deshalb seinen Kunden auf Quereinsteiger zu setzen. Menschen, die aus anderen Branchen kommen oder Mitarbeiter im eigenen Haus mit Verkaufstalent können schnell zu Top-Performern werden. Vorausgesetzt, sie werden entsprechend ausgebildet und begleitet.

**Neu im Verkauf?** VBC hat nun – auch für kleinere Unternehmen mit wenigen oder manchmal nur einem Verkäufer – die „Neueinsteigerakademie“ gegründet. Untersuchungen zeigen, dass sich



**Verkaufen will gelernt sein. Informieren Sie sich jetzt über die „Neueinsteigerakademie“ von VBC** ISTOCK



**Niklas Tripolt, Geschäftsführer von VBC, dem Marktführer im Verkaufstraining**

KLIMPT

viele neue Außendienstmitarbeiter gerade in der Anfangszeit oft allein gelassen fühlen – eine solide Grundausbildung kann da Abhilfe schaffen und das Unternehmen vor einem finanziellen Verlust bewahren.

**Im einjährigen Ausbildungsprogramm** werden neue Verkaufsmitarbeiter von einem VBC-Profitrainer in fünf Trainings- und vier Coachingtagen geschult. Parallel dazu gibt es einen nach modernen Lehr- und Lernmethoden entwickelten maßgeschneiderten E-LearningKurs. Ein Tutor als Lerncoach sorgt dafür, dass das Gelernte sofort wirksam in der Neukundenakquise umgesetzt wird. Außerdem steht Ihrem Verkäufer ein Mentor für ein gelungenes Onboarding zur Verfügung.

**MEHR INFOS:** [www.vbc.biz](http://www.vbc.biz)