

Vorwort

Da liegt es nun vor Ihnen: das erste Buch zum Thema Verkauf, das durch die enge Zusammenarbeit von Kolleginnen und Kollegen in der Fachgruppe Verkauf des BDVT e. V., Köln, inspiriert wurde. Weitere Bände sollen folgen.

Ich freue mich besonders, dass dieses erste BDVT Verkaufs-Buch vom Ehrenpräsidenten unseres Verbandes Hans A. Hey und seiner Tochter Dr. Alexandra Hey verfasst wurde. Mit ihrem Werk zeigt sich vorbildlich, was ein Berufsverband leisten kann – Wissen und Erfahrungen im Kollegenkreis zusammentragen, aufbereiten und das Ergebnis zum Nutzen aller publizieren. Dank deshalb auch dem Verleger Dr. Walter Rosenberger, der ebenfalls dem BDVT angehört und sich dort seit Jahren im Beirat des Verbandes engagiert.

Die Kolleginnen und Kollegen des BDVT stehen für Kompetenz im Verkaufstraining schlechthin. Ganz in der Tradition des BDVT übrigens, der 1964 von Verkaufsförderern und Trainern gegründet wurde und der heute als Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches unter dem Motto „Menschen entwickeln – Zukunft gestalten“ noch viele weitere Berufsrichtungen in sich vereint.

Besonders nützlich ist dieses Buch vor allem mit den von den Autoren entwickelten Auswertungsbögen für das Feldtraining. Damit sind praxiserprobte Werkzeuge geschaffen, Verkäufer im praktischen Einsatz gezielt weiter zu entwickeln und die Unternehmensleistung im Verkauf zu optimieren.

Ihnen, sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser, wünsche ich nun viel Freude und Nutzen mit diesem Buch, und den Autoren sage ich Dank – auch im Namen des BDVT e. V.

Claus von Kutzschenbach
Präsident BDVT e. V.
Köln, im April 2011

Vom Verkaufsleiter zum Verkaufsscoach

Training on the job - der Schlüssel zum Verkaufserfolg

Hey, H.A.; Hey, A.

2015, X, 102 S., Hardcover

ISBN: 978-3-658-07935-2