

Seminarbeurteilung des Erfolgs-und Mentaltrainers

Wolfgang K.E. WITTMANN

Liebe Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter,

morgen haben wir die erste Hälfte des Jahres bereits wieder erreicht. Zeit um ein Zwischenbilanz zu ziehen und einen Ausblick zu geben.

Im Verkauf liegen wir **17 % über Vorjahr**. Eine klasse Leistung die Sie im Wesentlichen erreicht haben. Hierfür herzlichen Dank. Vielleicht haben auch die gemeinsam mit Ihnen entwickelten Pläne und Strategien hierzu beigetragen. Ich denke da zum einen an das Entwurfsprogramm, welches sich hervorragend angelassen hat. Die gewünschte Quote von $\geq 70\%$ haben wir bereits überschritten. Zum anderen hat sicher auch die dreimonatige Aktion der ~~82 Jahre STEFFEN~~ einen Beitrag geleistet, Sie in Ihren Verkaufsbemühungen zu unterstützen. Wir haben uns in den vergangenen Monaten in ~~Wiesbaden~~ stark darauf konzentriert ein strukturiert aufgebautes Schulungsprogramm zu entwickeln und zu etablieren, welches zuallererst den Einsteigern zeitnah die Instrumente von ~~STEFFEN~~ nahebringt, zum anderen durch Vertiefungstrainings "Neuen" im 2. Monat aber auch "alten Hasen" durch Wiederholung wertvolle Hilfe leistet.

Mit **Herrn Wittmann** als internem **Verkaufstrainer**, der nun monatlich diese Vertiefungstrainings in ~~Kettlwald bei Kassel~~ anbietet, haben wir einen ausgewiesenen Fachmann gewinnen können, worauf wir sehr stolz sind. "Nebenbei" verkauft er in ~~unserem Musterhaus in Kassel~~ monatlich ~~Häuser und hat bislang in keinem Monat "gepatet"~~. Klasse! Dies gibt Vielen die Sicherheit von einem erfolgreichen Verkäufer zu lernen.