



PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag von



Internationaler Deutscher Trainings-Preis in Silber für ITO services „Vertriebs-Offensive Neukundengewinnung“ ausgezeichnet – Buch dazu erschienen

Für ihr Konzept „Vertriebsoffensive Neukundengewinnung“ wurde die Münchner Unternehmensberatung ITO services soeben mit dem Internationalen Deutschen Trainings-Preis in Silber ausgezeichnet. Dazu ist jetzt das Buch „Die Vertriebs-Offensive. Erfolgsstrategien in umkämpften Märkten“ von Dr. Ewald Lang, ITO services, bei Gabler erschienen.

Ausgezeichnete Vertriebs-Offensive jetzt auch als Buch



Dr. Ewald Lang



Das prämierte Konzept der Vertriebs-Offensive unterstützt Unternehmen, strategische Vertriebsziele in der Neukundengewinnung zu erreichen. Die Vertriebsmitarbeiter erlernen Methoden, um Interessenten zu identifizieren, sie anzusprechen und zu Kunden zu machen.

Dr. Lang: „Neu ist die Ausrichtung an den strategischen Vertriebszielen mit der sofortigen Umsetzung. Das Erlernen der Verkaufsmethoden wird in Verbindung mit der sofortigen Anwendung in die Praxis gebracht. An die Stelle langwieriger Trainings treten kurze Qualifikationsevents. Dies wird durch den Einsatz von psychologisch geschickt aufgebauten Gesprächsbögen ermöglicht. Sie führen Mitarbeiter und Kunden durch das Erstgespräch und machen damit den Erfolg wahrscheinlicher. Dank des standardisierten Vorgehens verbuchen die Teilnehmer bereits nach kurzer Zeit Erfolge: neue Kunden.“

Die ausführliche Beschreibung der Vertriebs-Offensive zur Neukundengewinnung und zur Potenzialausschöpfung findet sich mit vielen Checklisten und Arbeitsmaterialien im neuen Buch.

Erfolg in der Praxis bewiesen

Der Praxiserfolg der Vertriebs-Offensive hat die Juroren des Internationalen Deutschen Trainingspreises überzeugt. Nur ein Beispiel: Ein Großunternehmen hat mit dieser Methode im Laufe der sechswöchigen Praxisphase mit ca. 200 Außendienstmitarbeitern über 1.000 Geschäftskunden hinzugewonnen. Fast jeder zweite so kontaktierte Unternehmer wurde zum Neukunden. Damit endete eine Phase mit rückläufigen Kundenzahlen und das Unternehmen baute seinen Marktanteil wieder aus. Dass die Neukundengewinnung eine nachhaltige Wirkung hat, stellt die Vertriebsoffensive durch eine konsequente Betreuung der neu gewonnenen Kunden sicher. Eine tragende Rolle nehmen dabei die Führungskräfte ein. Sie erlernen bereits vor den Mitarbeitern die neuen Verkaufsmethoden und führen

eigene Kundengespräche in Begleitung der ITO-Trainer. Dank dieses Wissens- und Erfahrungsvorsprungs können die Führungskräfte die Mitarbeiter von Anfang an bei der Verkaufsoffensive anleiten und die Umsetzung sicherstellen.

Über Dr. Ewald Lang

Dr. Ewald Lang ist als Berater sowie Vertriebs- und Führungstrainer darauf spezialisiert, den Aufbau von Vertriebsorganisationen bei Großunternehmen sowie im Bereich Network-Marketing anzuleiten und zu unterstützen. Besondere Erfahrung hat er in der Konzeption und Umsetzung von Neukundengewinnungsprojekten und von Projekten zur systematischen Marktbearbeitung. 1988 gründet er zusammen mit Prof. Innerhofer die Firma ITO Deutschland mit Tochtergesellschaften in Österreich und der Schweiz. Seit 2001 konzentriert er sich bei ITO auf den Vertrieb und das Key Accounting und führt große Projekte gemeinsam mit den Beratern, der Fachkompetenz und Expertise der ITO services AG durch (www.vertriebs-offensive.com).

Mit seinen Kernthemen Die Vertriebs-Offensive und Leadership-Coaching wird Dr. Ewald Lang häufig als Redner und Referent für Vertriebs- und Führungskongresse sowie Firmenveranstaltungen gebucht.



Lang, Ewald: Die Vertriebs-Offensive. Erfolgsstrategien in umkämpften Märkten, Gabler, 2007

ISBN-10: 3834904082

ISBN-13: 978-3834904089

34,90 EUR

Mehr Informationen:

Dr. Ewald Lang ITO services
Eichenwaldstr. 91, 85049 Ingolstadt und
ITO services GmbH & Co. KG, Fürstenstraße 15, 80333 München
Tel: +49 (0) 841 - 9818682
Fax: +49 (0) 841 - 981 9412
www.vertriebs-offensive.com, lang@vertriebs-offensive.com

Hinweise für die Presse:

Rd. 2.520 Zeichen (mit Leerzeichen).
Frei zum Abdruck. Fotos und Grafiken frei von Rechten Dritter.
Gerne liefern wir Hintergrundinfos für Fachartikel zur Vertriebs-Offensive
...und stellen den **Kontakt zu Dr. Ewald Lang für Interviews und
Fachbeiträge** her.

Druckfähige Fotos unter

<http://www.text-ur.de/presse-center/download.htm>

Wünschen Sie ein Rezensionsexemplar des Buches?

Rufen Sie uns einfach an!

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur
Dr. Christiane Gierke
Schanzenstraße 23, 51063 Köln
Tel: 0221 - 95 64 90 570
E-Mail: redaktion@text-ur.de
www.text-ur.de