

„Quo Vadis Verkauf?“

Wie ein analoger Verkauf im digitalen Zeitalter funktioniert und dem Unternehmen einen Mehrwert bieten kann, wurde am 12. September bei einer WVS-Infoveranstaltung unter dem Motto „Quo Vadis Verkauf?“ thematisiert. Hubertus Kuhnt, Unternehmensberater aus Wettringen, präsentierte Tools, Methoden und Strukturen rund um den Verkauf und stellte sich den Fragen der Mitglieder.

Wer ist mein Kunde, wie erkenne ich das Verhalten meines Kunden und welche Argumente benötigt genau dieser Kunde – diesen Fragen wurde viel Raum gegeben. Auch die von Hubertus Kuhnt gestellte Frage

nach dem „dankbarsten“ Kunden des Unternehmens sorgte für eine spannende Diskussion.



Hubertus Kuhnt referierte zum Thema „Quo Vadis Verkauf?“

Vorgestellt wurden Ideen zur Trainings- und Schulungssteuerung von Verkäufern, Verkaufsstrukturen sowie die konsequente Umsetzung von Zielen.

Auch aus Sicht der WVS war die Veranstaltung ein gelungener Start in die Thematik „Verkauf 4.0“. Welche Tendenzen sich entwickeln, welche unterschiedlichsten Herausforderungen die jeweiligen Mitgliedsbetriebe bewältigen müssen, all diese und noch mehr Fragen stehen an. „Da ist ein kompetenter und innovativer Kontakt zu einem Experten aus der Region schon viel wert“, so WVS-Geschäftsführer Heiner Hoffschroer. Kurze Wege, schnelle Erreichbarkeit und ein Verständnis für regionale, aber auch nationale oder internationale Aspekte, zeichnen die Arbeit von Hubertus Kuhnt aus. „Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit“, waren sich Kuhnt und Hoffschroer abschließend einig.