Verkäufer nutzen nur 36% ihrer Zeit für echten Kundenkontakt

Studie der Universität St. Gallen und SELLGATE zum Thema "Hochleistung im Vertrieb 2010“ wird am 4. Oktober 2010 in Bonn vorgestellt

Dass Verkäufer häufig nicht die meiste Zeit beim Kunden verbringen, wird schon lange vermutet. Erfolgreiche Verkäufer betreuen im Schnitt aber deutlich mehr Kunden und machen mehr Kundenbesuche als weniger erfolgreiche. Erfolgreiche Verkäufer verbringen mehr Zeit mit dem Kunden und weniger mit Planung als weniger erfolgreiche.

Das und mehr hat jetzt eine aktuelle Studie unter Vertriebsleitern und Geschäftsführern aus 222 Unternehmen in der DACH-Region belegt. Durchgeführt wurde die Untersuchung vom Kompetenzzentrum für B2B-Marketing der Universität St. Gallen gemeinsam mit der Vertriebsberatung der SELLGATE-Gruppe.

Dr. Christian Schmitz von der Universität St. Gallen und Herr Wolfgang Hennes, Geschäftsführer der SELLGATE Sales Consulting GmbH, präsentieren die Ergebnisse der Studie am 04. Oktober 2010 von 10.00 Uhr – 16.00 Uhr im Hotel Königshof in Bonn.

In der Veranstaltung treffen Teilnehmer und Nicht-Teilnehmer der Studie zusammen, um die Erkenntnisse zu analysieren und anschließend über Herausforderungen, Erfolgsfaktoren und Lösungsansätze im Vertrieb nachzudenken.

Die Teilnahmegebühr beträgt 85 Euro und beinhaltet die Präsentation der Studienresultate, den Workshop und sämtliche Verpflegung, inklusive 3-Gänge-Menu.

Kontakt Studie:
Universität St.Gallen
Institut für Marketing (IfM-HSG)
Dr. Christian Schmitz
Dufourstrasse 40a
CH-9000 St. Gallen
Fon: ++41/(0)71/224 -25 01
http://www.ifm.unisg.ch/b2b

Anmeldung Workshop / Executive Summary der Studie anfordern bei:
Wolfgang Hennes
Fon: ++49/(0)172-2975497
wolfgang.hennes@sellgate.de
www.sellgate.de