



Referenzbericht





Sales-Training bei der Vebo Genossenschaft

Die Vebo Genossenschaft ist ein etabliertes Unternehmen in der Schweiz, das Menschen mit Beeinträchtigung durch vielfältige Ausbildungs- und Arbeitsangebote fördert.

Mit ihren Produkten und Dienstleistungen ist Vebo in unterschiedlichen Branchen aktiv - von industriellen Fertigungen bis zu hochwertigen Eigenprodukten. In diesem Umfeld gewinnt professioneller Vertrieb zunehmend an Bedeutung.

Im Rahmen einer Trainingsreihe hat die 2p team GmbH - ein Beratungsunternehmen mit Fokus auf Sales-Strategie und Umsetzung - unter der Leitung von Rudolf Schuler ein maßgeschneidertes Verkaufstraining für Führungskräfte, Teamleiter und Mitglieder der Geschäftsleitung bei Vebo durchgeführt.

Ziel des Trainings war es, eine fundierte und praxisnahe Grundlage für strukturiertes und aktives Verkaufen zu schaffen - abgestimmt auf die speziellen Rahmenbedingungen und das Angebot der Vebo.

In zwei Modulen wurden unter anderem folgende Schwerpunkte behandelt:

- Der Unterschied zwischen reaktivem und aktivem Verkauf
- Systematische Zielgruppen- und Kontaktanalyse
- Strukturierter Verkaufsprozess (VEBO-V-Prozess)
- Qualifikation und Bedarfsanalyse im Gespräch
- Gesprächsführung, Forecasting und Abschlusslogik
- Praktische Tipps und Tricks für die direkte Ansprache und Akquise



Rudolf Schuler brachte nicht nur über 30 Jahre Vertriebserfahrung aus der Technologiebranche mit, sondern überzeugte durch seine lebendige, authentische und sehr praxisnahe Art. Sein Ansatz: Verkaufs-Knowhow als echtes Handwerk begreifbar und anwendbar machen - ohne Theorielast.

Die Teilnehmenden waren äußerst begeistert von der Umsetzbarkeit der Inhalte, der aktiven Einbindung in Gruppenarbeiten sowie von den vielen anwendungsnahen Beispielen und Tools.

Besonders geschätzt wurde die klare Struktur, der motivierende Stil und die wertvollen Impulse für den Vebo-spezifischen Verkaufsalltag.

Das Feedback war sehr positiv - viele Teilnehmende äußerten, dass sie nun richtig Lust auf Verkaufen haben und konkrete Ideen zur Umsetzung mitgenommen haben.

Weitere vertiefende Trainings und Maßnahmen mit 2p team sind bereits geplant.

