



# Und darum gerade jetzt!

**In unserem letzten Artikel ging es darum, dass eine Rezession nicht zwingend jeden betreffen muss, da jeder auch etwas dagegen tun kann. Heute erfahren sie, warum sie gerade in wirtschaftlich als schwer angesehenen Zeiten riesige Vorteile haben und wie sie diese nutzen können.**

Die Ängste am Markt sind nicht wirklich weniger geworden. Noch immer bangen viele Unternehmen um ihre Zukunft und noch immer bangen viele Angestellte um ihre Existenz. Jeden Tag kommen neue Schauer-meldungen von Umsatzeinbrüchen und Stellenabbau. Die Unternehmen sind sehr zurückhalten beim investieren und die Verkäufer sind eingeschüchtert und machen wenn überhaupt meist nur Termine mit wirklich guten Kunden ab. Und genau hier liegt unglaubliches Potenzial.

Diese Situation bedeutet doch nichts anderes, als das der gesamte Markt in Zeiten wie diesen viel weniger angegangen, oder wie der Volksmund sagt «beackert» wird. Die Verkaufsaktivitäten sollten nun viel stärker und gezielter sein um drohende Umsatzeinbussen abzufedern, doch genau das Gegenteil ist der Fall.

Die Unternehmen, die hier also ihre Chancen erkennen haben einen Vorteil, der von den Mitbewerbern nicht mehr so schnell aufgeholt werden kann. Wichtig dabei ist, dass man sich nicht durch die negativen Nachrichten beeinflussen lässt und an seinen Zielen fest hält. Mit Zielen sind zum Beispiel auch die Kontaktziele gemeint, das heisst die Anzahl der Anrufe und Adressen, die ein Verkäufer benötigt um auf die benötigte Anzahl der Termine pro Tag/Woche oder Monat zu kommen.

Nun mögen viele Leser denken «Das ist ja schön und gut, doch was helfen mir meine Termine, wenn keiner kaufen will?». Mit der richtigen Technik gelingt es jedoch herauszufinden, was der Kunde wirklich möchte und es ihm dann auch zu verkaufen, auch in wirtschaftlich schweren Zeiten. Lernen sie, wie sie innert Sekunden Vertrauen aufbauen und so die Grundla-

ge für erfolgreiche Verkaufsgespräche schaffen.

Wir laden sie zu einem kostenlosen Seminar ein. Lernen sie, wie sie auch in schweren Zeiten ausserordentliche Verkaufserfolge erreichen und sichern sie sich einen Platz in einem unserer Gratis Trainings.

## Kontakt

Umberto Saxer



Umberto Saxer Trainings AG  
Hertzentrum 6  
CH-6303 Zug  
Tel. +41 41 710 66 58

info@umberto.ch

www.umberto.ch

Umberto Saxer ist ein Verkaufstrainer der wirklich verkaufen kann. Seit Jahren gehört er zu den Besten und hat dies in unterschiedlichen Branchen durch Siege in nationalen und internationalen Wettbewerben bewiesen. Er ist absolut unschlagbar im Verkauf.

Seit seiner Tätigkeit als Verkaufstrainer hat er im Markt neue Massstäbe gesetzt und gilt heute als der Trainer, der den Ton und die Richtung angibt.

## Die nächsten Termine sind:

Dienstag	24.02.2009, 18:00 – 20:50 Uhr	Aadorf TG
Dienstag	17.03.2009, 18:00 – 20:50 Uhr	Crissier VD
Mittwoch	25.03.2009, 16:00 – 18:50 Uhr	Rothrist AG
Mittwoch	22.04.2009, 18:00 – 20:50 Uhr	Aadorf TG
Montag	11.05.2009, 18:00 – 20:50 Uhr	Rothrist AG

Weitere Termine finden Sie auch auf [www.umberto.ch/probetraining](http://www.umberto.ch/probetraining). Sie können sich direkt im Internet anmelden oder senden Sie uns ein Mail an [info@umberto.ch](mailto:info@umberto.ch). Sehr gerne stehen wir Ihnen auch telefonisch zur Verfügung unter 041 710 66 58.

Nutzen Sie diese Chance, nehmen sie das Ruder in die eigene Hand und melden sie sich noch heute an. Es kostet Sie nichts und Sie gehen keinerlei Verpflichtungen ein. Sie können nur profitieren.