

The Future of Sales

Der VBC Verkaufskongress setzt auf drei zentrale Themen, die Sales in den nächsten Jahren prägen werden, so Verkaufsprofi Niklas Tripolt.

Im Grunde, meint Niklas Tripolt, sei das Verkaufen seit 1.000 Jahren gleich: Jemand hat einen Bedarf, ein anderer hat die Lösung. Weil sich die Details dann aber doch ändern und das für die letzten Jahre, beschleunigt durch den technologischen Wandel, noch stärker gilt, widmet sich der Verkaufskongress des VBC, der am 22. September in der Burg Perchtoldsdorf stattfindet, drei Themen, die künftig im Verkauf entscheidend sein werden.

„Future of Sales, Diversity – mit besonderem Schwerpunkt auf die Situation von Frauen – und die Rolle der Sustainable Development Goals im Verkauf sind heuer unsere Kongress-Schwerpunkte“, erläutert Tripolt, Geschäftsführer des VBC.

Das Unternehmen ist seit 1997 am Markt und bietet Verkaufstrainings an. Dabei richtet sich VBC an vier Zielgruppen: Verkäufer aus dem Einzelhandel, Verkaufssinnendienst, Außenmitarbeiter bzw. Key Account Manager im B2B-Verkauf sowie Führungskräfte. „Wir bieten über 45 Trainings in diesen Bereich an, die wir auf die Bedürfnisse unserer Kunden 100 Prozent maßschneidern. Unsere Trainer suchen wir nach Branchenkenntnissen aus, damit sie nicht nur trainerisch fit sind, sondern mit den Kunden auf Augenhöhe reden können“, so Tripolt.

USP: Verhaltensänderung

Seit 2009 betreibt VBC außerdem eine eigene Forschung, die die Effizienz der Trainings – Stichwort: Transferwirksamkeit – untersuchen soll. Der große USP, mit dem VBC wirbt, ist die nachhaltige Verhaltensänderung, die die Lernprogramme bringen sollen. Eintägige Workshops sind deshalb out, es braucht,

