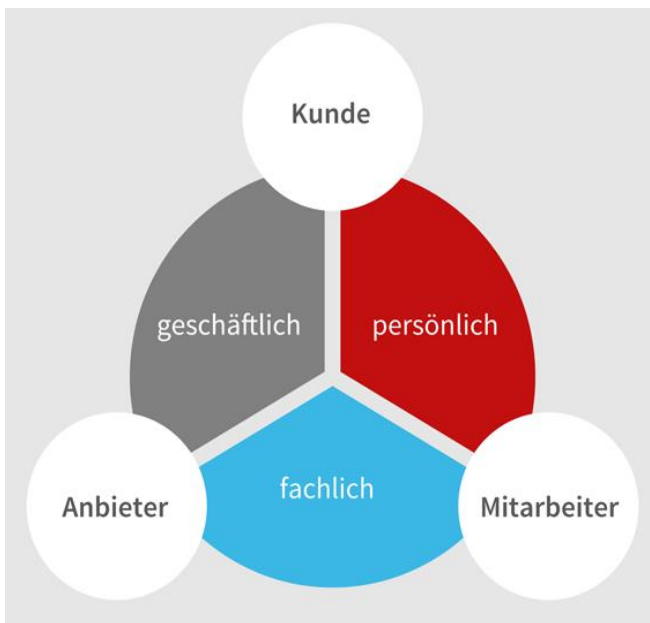


ProSelcon Erfolgsdreieck



Abdeckung der drei relevanten Beziehungsebenen

Das ProSelcon Erfolgsdreieck umfasst die drei wesentlichen Beziehungsebenen „*geschäftlich*“, „*fachlich*“ und „*persönlich*“, die sich im direkten Vertrieb als zielführend und erfolgreich erwiesen haben. Seine Stärken findet es in Bereichen, in denen der Faktor Mensch eine überproportionale Wichtigkeit im Sinne des Unternehmens- und Umsatzerfolges spielt.

Es folgt der Erkenntnis: „*sell your person*“ – „*sell your company*“ – „*sell your product*“.

- **Anbieter ...**

... können im direkten Kontakt Kunden von sich überzeugen, sich gegenüber dem Wettbewerb wahrnehmbar differenzieren und so Kaufentscheidungen in ihrem Sinne positiv beeinflussen.

- **Mitarbeiter ...**

... erhalten das für sie notwendige Wissen, um auf der menschlichen Ebene im Sinne Ihrer Aufgaben und Verantwortungen erfolgreich zu agieren und aus Sicht des Käufers die Frage: „Von wem möchte ich gerne kaufen“ für sich zu beantworten.

- **Kunden ...**

... gewinnen den Eindruck, sich einem professionellen Unternehmen gegenüber zu sehen, das mit kompetent agierenden Mitarbeitern auf sich aufmerksam macht, zu dem sie Zutrauen und Vertrauen haben und mit dem sie zukünftig gerne zusammenarbeiten möchten.