



# Workshop

## ALLE im Unternehmen können verkaufen.



**MenschenTrainer**

patdippolito.com

**Pat D'Ippolito | MenschenTrainer**

Untersteckholzstrasse 26  
CH-4900 Langenthal

+41 79 631 41 58

trainer@patdippolito.com

[www.patdippolito.com](http://www.patdippolito.com)  
ein Unternehmen der DK Gruppe GmbH

# ALLE im Unternehmen können verkaufen.

Wenn die Aussage „ALLE im Unternehmen können verkaufen“ im Unternehmenskontext verwendet wird, bedeutet dies normalerweise, dass die Verantwortung für den Verkauf nicht nur auf einer speziellen Vertriebsabteilung oder einzelnen Vertriebsmitarbeitern liegt, sondern dass alle Mitarbeiter des Unternehmens dazu ermutigt werden, am Verkaufsprozess teilzunehmen.

Ein solcher Ansatz wird oft als "unternehmensweite Vertriebskultur" bezeichnet und hat mehrere potenzielle Vorteile:

**Kundeninteraktion:** Jeder Mitarbeiter kommt in Kontakt mit Kunden oder potenziellen Kunden, sei es im Kundenservice, in der Produktentwicklung, im Marketing oder in anderen Abteilungen. Wenn alle Mitarbeiter in der Lage sind, die Marke und das Unternehmen positiv zu präsentieren, kann dies zu einer besseren Kundenbindung und einem positiven Unternehmensimage führen.

**Flexibilität:** Wenn jeder im Unternehmen in der Lage ist, potenzielle Kunden anzusprechen oder Kundenbedürfnisse zu erkennen, kann das Unternehmen flexibler auf Veränderungen im Markt reagieren und schneller auf Kundenanfragen eingehen.

**Teamarbeit:** Eine unternehmensweite Vertriebskultur fördert die Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen den verschiedenen Abteilungen. Alle Mitarbeiter arbeiten zusammen, um das Unternehmen voranzubringen und den Verkaufserfolg zu steigern.

Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass eine erfolgreiche unternehmensweite Vertriebskultur einige Voraussetzungen erfordert:

**Schulung:** Alle Mitarbeiter sollten die Möglichkeit haben, Verkaufsschulungen und -trainings zu absolvieren, um ihre Verkaufsfähigkeiten zu verbessern und das Produktwissen zu erweitern.

**Motivation:** Die Mitarbeiter müssen motiviert sein und verstehen, wie ihre Bemühungen zum Unternehmenserfolg beitragen können. Anreizsysteme und Anerkennung können hier eine wichtige Rolle spielen.

**Klare Ziele:** Es ist wichtig, klare Vertriebsziele und Erwartungen zu kommunizieren, damit alle Mitarbeiter wissen, was von ihnen erwartet wird.

Nicht alle Mitarbeiter haben jedoch die gleichen Stärken und Neigungen im Verkauf, daher sollte eine unternehmensweite Vertriebskultur auch Flexibilität bieten, damit jeder seine Fähigkeiten und Interessen optimal einbringen kann.



## Zielgruppe

Für alle Mitarbeiter im Unternehmen, welche täglich mit Menschen im Kontakt stehen und in allen Richtungen bzw. auf allen Ebenen verkaufen, kommunizieren und interagieren.

Natürlich werden die Kompetenzen im privaten Umfeld dadurch auch gefördert und verbessert.

## Organisation & Design

Das Projekt alle im Unternehmen können verkaufen kann als zweiteiliger Workshop oder als EinzelSession beides mit allfälligen FollowUP's gebucht werden.

Einsätze als Speaker bei Meetings, Tagungen, etc. sind auch möglich.

Workshop (zweiteilig)	EinzelSession	Speaker
KickOFF Workshop mit Management	KickOFF Workshop mit Management	KickOFF Workshop mit Management
Workshop's mit TeilnehmerInnen	EinzelSession mit TeilnehmerInnen	Einsatz als Speaker
OnlineCoaching und/oder Monitoring (Option)	OnlineCoaching und/oder Monitoring (Option)	Analyse/Auswertung mit Management
FollowUP (Option)	FollowUP (Option)	
Analyse/Auswertung mit Management	Analyse/Auswertung mit Management	

## Weitere Schritte

Gerne unterstütze ich Dich und Dein Team in diesem Thema.

Nimm einfach Kontakt mir mir auf und ich erstelle für Dich und Dein Team ein Grobkonzept sowie ein unverbindliches Angebot.



**MenschenTrainer**

patdippolito.com

www.patdippolito.com  
ein Unternehmen der DK Gruppe GmbH