

## **SCHUBs Vertriebskonzepte spezialisiert sich auf Trainings von Promotoren, Merchandisern und gemietetem Außendienst**

- *Optimierung des Einsatzes von externen Mitarbeitern am POS*
- *Dreiklang aus partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Kunden,  
Motivation für die Teilnehmer und zielorientiertem Verkaufen*

**Rosenheim, 05. August 2010: Die Rosenheimer Trainingsagentur SCHUBs Vertriebskonzepte ist Spezialist für die Konzeption und Durchführung von Verkaufstrainings für Promotoren, Merchandiser und gemietetem Außendienst. Erfolgreiches Verkaufen steht dabei im Vordergrund und wird nach der von SCHUBs entwickelten Trainingsmethode und Trainingsplan für die Teilnehmer erlebbar. Markenunternehmen sowie Promotion und Rent-a-Salesforce Agenturen greifen immer häufiger auf die jahrelange Erfahrung des Trainingsanbieters zurück. Auf der neuen Homepage [www.schubs.com](http://www.schubs.com) wird das überzeugende Leistungsportfolio dargestellt.**

Gerne greifen Unternehmen zur Vertriebsunterstützung auf Promotoren und Merchandiser am POS (Point of Sale) oder auch auf komplette „Rent a Sales Force“-Mannschaften bei Vertriebsenerweiterung oder Vertriebsauslagerung zu. Sie erhalten sich dadurch die notwendige Flexibilität zu wachsen und saisonale Spitzen auszugleichen. Doch die Anforderungen an die externen Kräfte sind mindestens genauso hoch wie an die eigenen Mitarbeiter: Sie sollen Verkaufstalente sein, die Produkte kennen und die Produktargumente aus dem Stegreif beherrschen. Und last but not least sollen sie sich mit dem Unternehmen identifizieren und die Marke des Auftraggebers mit Begeisterung vertreten. „Dabei wird in ihre Vorbereitung und die Integration ins Unternehmen des Auftraggebers häufig wenig Zeit investiert“, weiß Sandra Schubert, die Inhaberin der Trainingsagentur SCHUBs Vertriebskonzepte, aus acht Jahren Erfahrung mit dieser Zielgruppe. Ein gut vorbereitetes, strukturiertes Training am Anfang einer Vertriebskampagne hilft dabei, die externen Mitarbeiter schnell und motiviert in Aktion zu bringen.

Mit Ihrem Unternehmen hat sich die Rosenheimerin auf das Training dieser Zielgruppe spezialisiert. Unternehmen mit starken Marken, sowie Agenturen für Außendienstleasing, Promotions und Rent a Salesforce greifen regelmäßig auf die Dienstleistungen der Experten von SCHUBs Vertriebskonzepte zurück.

Mit Hilfe von erprobten, praxisnahen Verkaufstechniken und einem individuell erarbeiteten Verkaufsdialog werden die externen Mitarbeiter in kürzester Zeit in einem ausgeklügelten Trainingsprogramm vorbereitet. Nach entsprechender Einarbeitung werden sogar moderne technische Hilfsmittel wie PDAs vom Außendienst vor Ort nahtlos zur Datenerfassung und für das Reporting genutzt. Das Hauptziel der Trainings ist jedoch die Begeisterung für die Marke und für das Produkt beim Kunden am POS später spürbar und erlebbar zu machen.

Neben dem Inhalt der Trainings ist auch die Trainingsmethodik für die Inhaberin von SCHUBs Vertriebskonzepte entscheidend. Sie steht für den vertrieblichen „Schubs“ und sieht sich in erster Linie als Impulsgeber. Dabei hat sie immer den Dreiklang aus partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Kunden, Motivation für die Teilnehmer und zielorientiertes Verkaufen am POS im Visier.

### **Über Schubs Vertriebskonzepte**

Die Trainingsagentur SCHUBs Vertriebskonzepte aus Rosenheim hat sich auf das Training von Promotoren, Merchandisern und Rent-a-Salesforce spezialisiert und arbeitet seit Jahren erfolgreich mit Markenunternehmen sowie Promotion und Rent-a-Salesforce Agenturen zusammen. Weitere Informationen erhalten Sie unter Telefon +49-(0)8031-67228 oder auf der Website <http://www.schubs.com>.

### **Für weitere Informationen und Bildmaterial wenden Sie sich bitte an:**

Bivista GmbH, Helga Herböck, E-Mail: [helga@bivista.de](mailto:helga@bivista.de)  
Tel: +49 (0)8122-8474640 / Mobil: +49 (0)171-4770925