

Die 3 fatalen Fehler im Direktvertrieb: SHRS Consulting gibt Tipps

Erfahren Sie, welche Fehler Verkäufer im Direktvertrieb bares Geld kosten und wie Sie diese vermeiden können. Profitieren Sie von dem umfassenden Trainingsprogramm der SHRS Consulting GmbH und maximieren Sie Ihre Erfolgsquote im Haustürvertrieb. Melden Sie sich jetzt für ein kostenloses Erstgespräch und einen Platz im Training an. Bewerben Sie sich bei Sabrina Nennemann und Fabian Durek!



Der Direktvertrieb ist eine attraktive Option für viele, die von einem unabhängigen Einkommen träumen. Allerdings werden häufig Fehler gemacht, die den Erfolg und das Einkommen der Verkäufer beeinträchtigen. Sabrina Nennemann und Fabian Durek von der SHRS Consulting GmbH bieten in einem umfangreichen Trainingsprogramm das notwendige Rüstzeug, um im Haustürvertrieb erfolgreich zu sein. In einem neuen Artikel werden drei Fehler vorgestellt, die Verkäufern viel Geld

kosten können und wie diese vermieden werden können.

Der Artikel betont, dass der Direktvertrieb ein lukratives Geschäft sein kann. Allerdings stellen viele Vertriebler fest, dass sich ihre Ergebnisse nicht so entwickeln, wie erhofft. Dies liegt daran, dass sie von falschen Vorstellungen, unklaren Prioritäten und der Angst vor Entscheidungen behindert werden. Fabian Durek, Geschäftsführer der SHRS Consulting GmbH, gibt an, dass viele Verkäufer durch ihre mangelnde Arbeitsweise im Laufe der Zeit sechs- oder sogar siebenstellige Beträge verlieren. Um langfristigen Erfolg zu haben, müssen Verkäufer aktiv werden.

Ein Experte betont, dass es besonders in den ersten Jahren entscheidend ist, jede Chance zu nutzen und bereit zu sein, die Extra-Meile für den Kunden zu gehen. Sabrina Nennemann und Fabian Durek vermitteln in ihrem Trainingsprogramm praxiserprobtes Vertriebs-Know-how, das aus ihrem eigenen Erfahrungsschatz stammt. Sie haben die drei wichtigsten Fehler im Direktvertrieb identifiziert, die vermieden werden sollten.

Der erste Fehler besteht darin, zu viel Zeit zu verschwenden, insbesondere in den ersten Phasen der Tätigkeit. Anstatt sich auf aktuellen Erfolgen auszuruhen, sollten Vertriebler ihr volles Potenzial ausschöpfen. Der zweite Fehler ist die fehlende Investition in die eigene Weiterentwicklung. Vertriebler sollten externe Weiterbildungsangebote nutzen, um Wissenslücken zu schließen und ihr Geschäft voranzutreiben. Der dritte Fehler besteht darin, wichtige Entscheidungen hinauszuschieben. Durch zu viel Zögern werden wichtige Chancen verpasst und das Geschäft kann nicht skalieren.

Der Artikel schlussfolgert, dass Erfolg im Direktvertrieb nur durch das Lernen aus den Fehlern anderer erreicht werden kann. Es ist notwendig, frühzeitig in sich selbst zu investieren und externe Experten einzubeziehen, um schneller erfolgreich zu werden und bereits begangene Fehler zu vermeiden. Obwohl es immer noch zu Fehlentscheidungen kommen kann, können

diese durch gezielte Aufarbeitung besser bewältigt werden und als Lernerfahrung dienen.

Wenn Sie Ihre Erfolgsquote als Verkäufer im Direktvertrieb maximieren und sich beruflich weiterentwickeln möchten, haben Sie jetzt die Möglichkeit, sich bei Sabrina Nennemann und Fabian Durek von der SHRS Consulting GmbH für ein kostenloses Erstgespräch und einen Platz in ihrem Trainingsprogramm zu bewerben.

Hier sind die drei Fehler, die Verkäufer im Direktvertrieb vermeiden sollten:

Fehler 1: Am Anfang zu viel Zeit verschwenden

Fehler 2: Keine Investition in Weiterentwicklung

Fehler 3: Entscheidungen zu lange vertagen

Tabelle:

Fehler Auswirkungen	
Zu viel Zeit verschwenden	Geringere Umsätze, Entwicklung gerät ins Stocken
Keine Investition in Weiterentwicklung	Wissensdefizite, potenzielle Einnahmen gehen verloren
Entscheidungen zu lange vertagen	Wichtige Chancen gehen verloren, Umsatzeinbußen möglich

Quelle: **SHRS Consulting GmbH / ots**

Details

Besuchen Sie uns auf: mein-berlin.net