



Interstuhl Akademie

"Verkaufen heißt Verkaufen - ganz einfach!" So die Botschaft von Professor Michael Hoyer, der im Rahmen unserer interstuhl-Akademie Wissen zum Thema "Modernes Verkaufen - der Kunde im Fokus" vermittelt. Zehn Vertriebsmitarbeiter unserer Fachhandelspartner aus ganz Deutschland hatten bei unserem Verkaufsseminar am 8. und 9. Mai die Möglichkeit interessante Ideen, Impulse und Tipps für zukünftige Verkaufsgespräche mitzunehmen. Die Verkaufsstrategien einzelner Teilnehmer wurden über Videoanalyse reflektiert und diskutiert, so dass der eigene Auftritt in Bezug auf Körpersprache und Rhetorik optimiert und in der Sprache des Kunden eingesetzt werden kann. In unserer Arena konnten die Teilnehmer auch ihr Wissen über das Unternehmen und interstuhl Produkte vertiefen. Abgerundet wurde das Seminar mit einem sportlichen Abendprogramm. Hier wurde die Fokussierung auf eine andere Art und Weise in den Mittelpunkt gestellt... Bei wunderschönem Wetter zielten unsere Teilnehmer auf der Schießwiese in Tübingen mit Pfeil und Bogen treffsicher auf die Zielscheibe. So lernten unsere Teilnehmer auch die Schwäbische Alb von ihrer schönsten Seite kennen. Anschließend wurde in der Berghütte gemeinsam gegessen, Erfahrungen ausgetauscht, über gelerntes gesprochen und viel gelacht.