

## Neues Konzept zur Steigerung der Vertriebs-Performance

München, 15. Mai 2009 - Die Alexander Verweyen BUSINESS CONSULTANTS GmbH hat ein Konzept entwickelt, mit dem es gelingt, langfristige Erfolge bei der Steigerung von Verkaufserfolgen zu generieren.

Dieses - aus dem Leistungssport entnommene - Prinzip der „Superkompensation“ wurde auf den Bereich der Personalentwicklung angewandt und baut auf dem Prinzip der kleinen Schritte auf: Acht kurze, vierstündige, aber intensive Intervalle sollen dabei die Vergessenskurve der Teilnehmer minimieren und zu nachhaltigen Verhaltensänderungen bei den Verkäufern am Point of Sale und deren Führungskräften führen. Diesem stringenten Aufbau verdankt das Konzept seinen Namen: 8x4-Performance Programm<sup>®</sup>.

Bereits sehr gute Erfahrungen konnte die Unternehmensberatung, die mittlerweile auf 20 Jahre Beratungskompetenz in Vertriebsprozessen zurückgreifen kann, mit diesem neuen Konzept sammeln: „Mit unserem 8x4-Performance Programm<sup>®</sup> verlassen wir ganz bewusst ausgetrampelte Pfade, indem wir von dem gängigen mehrtägigen Seminarformat abweichen“, macht der Geschäftsführer Alexander Verweyen klar. Und weiter: „Durch diesen konzeptionellen Aufbau wird das Vergessen fast unmöglich, die Motivation zur Umsetzung steigt und die Lust auf Leistung wächst bei den Teilnehmern nachhaltig!“

Mit diesem Konzept ist der Unternehmensberatung Alexander Verweyen BUSINESS CONSULTANTS ein neuer Blick auf verstaubte Vertriebs- und Verkaufstrainings in allen Branchen gelungen. In den nächsten Jahren wird sich zeigen, wie viele Unternehmen damit ihren Vertrieb leistungsfähiger und damit wettbewerbsüberlegen gestalten werden.

Kontakt:

Inga Reintjes  
Perchtinger Str. 6  
81379 München  
Telefon: 089/550576609  
E-Mail [reintjes@avbc.de](mailto:reintjes@avbc.de)  
[www.alexanderverweyen.com](http://www.alexanderverweyen.com)