

**„Schlechte Zeiten sind gute Zeiten für gute Verkäufer.“**

**ABER: Das ist nicht „Business as usual“!**

### Welchen Typ Verkäufer wollen Kunden in Krisenzeiten?

Sie wollen jemanden, der einen Plan hat, wie man mit der Krise umgeht. Jemanden, der ihnen hilft, die aktuellen Probleme zu lösen. Jemanden, der jetzt innovative Ideen, Produkte und Lösungen bietet. Jemanden, der auf ihre Ängste und Nöte eingeht.

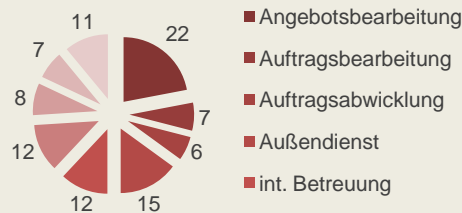
Erweitern Sie Ihr Potenzial und **machen Sie die Krise zu Ihrer eigenen Erfolgsgeschichte!**

Vertrieb in der Wirtschaftskrise – **aus dem Change Prozess als Gewinner hervorgehen**

**Sie schaffen Erfolge -** bei konsequenter Anwendung des Sales Boost Kits®!

- Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, **gegen den Markt zu wachsen**, denn jetzt suchen Kunden nach neuen, flexiblen Möglichkeiten!
- Jetzt sind Kunden von ihren bisherigen Lieferanten/Partnern **enttäuscht!**
- Jetzt zeigt sich, wer in der Vergangenheit **falsch beraten** wurde!
- Jetzt muss Kunden **Sicherheit** und **Vertrauen** vermittelt werden!
- Jetzt **ziehen sich** viele Anbieter **zurück** und überlassen Ihnen das Feld!

Arbeitszeit eines Verkäufers in %



# Sales Boost Kit®



Bestellen Sie das Sales Boost Kit® zu einem Stückpreis von **EUR 98,00** (inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten in Deutschland EUR 5,50 bzw. EUR 8,50 ins Ausland pro Kit.

**alexander verweyen**  
**BUSINESS CONSULTANTS GmbH**  
Perchtinger Straße 6  
D - 81379 München

T +49 89 55 0 57 - 660  
F +49 89 55 0 57 - 6629  
E-Mail: info@avbc.de

**Das Sales Boost Kit® bietet** eine **praxisnahe** und **leicht anwendbare** Sammlung von Lösungsansätzen und Strategien, die Sie als Vertriebsleiter oder als Krisenverkäufer an vorderster Front für die Zukunft Ihres Unternehmens mit all Ihren Möglichkeiten einsetzen können.

**Nutzen Sie diese Chance, Ihre Chancen zu maximieren - mit dem Sales Boost Kit®**