Weiterbildungsoffensive "Vertriebsrallye" im Stil von "Wer wird Millionär" für Vermittler der Finanz- und Vorsorgebranche erhält Akkreditierung

Die Kampagne für die Vermittlung von Branchen- Fachwissen und Praxiswissen für Marketing erhält die Akkreditierung der Initiative "gut beraten".

Nach dem Debut der Dialogmarketingkampagne Vermittler Vertriebsrallye im Sommer 2015 erscheint die zweite Ausgabe für Vermittler der Finanz- und Vorsorgebranche nun im neuem Gewand: Der Anteil von Informationen zu Produkten und Leistungen wurde zugunsten des Fort- und Weiterbildungsaspekts reduziert. Die Komponente des spielerischen Erlernens von konkretem Fachwissen aus den Bereichen Finanzen, Versicherungen und Vermögen sowie Marketing und Vertrieb wurde hingegen gestärkt.

Fachfragen aus der Branche kombiniert mit den Themen Marketing und Vertrieb

Der Spielbereich wurde unter didaktischen Aspekten zugunsten der Usability und spielerischen Lernrezeption komplett vereinfacht und auf das wesentliche reduziert: Jeweils drei Fragen aus Fachliteratur sowie einfache Fallstudien werden mit zwei Fragen aus Marketing und Vertrieb kombiniert. Für die fachliche Fundierung des Fragen-Bataillons aus diesem Bereich zeigen sich die Spitzenkräfte der Weiterbildungs- und Trainerbranche verantwortlich: Martin Limbeck, Hans D. Schittly, Andreas Buhr, Jörg Laubrinus und zahlreiche weitere Fachautoren und Experten, die in der Branche schulen und beraten.

Vertriebsnachrichten.de startet die 2. Online Vermittler Vertriebsrallye in Kooperation mit den Finanz und- Vorsorgeexperten am 16. November.

Pressekontakt

whitemarketing.de

Herr Marcus Hoevermann
Rankestrasse 2
10789 Berlin

vertriebsnachrichten.de
redaktion@vertriebsnachrichten.de

Firmenkontakt

whitemarketing.de

Herr Marcus Hoevermann
Rankestrasse 2
10789 Berlin

whitemarketing.de
m.hoevermann@whitemarketing.de

Whitemarketing ist Herausgeber der "Nachrichten, die verkaufen!"

Eine Kurzcharakteristik

Der im Herbst 2008 lancierte Branchendienst Vertriebsnachrichten positioniert sich als Fachmedium für die Vertriebspraxis der Finanz- und Versicherungs- und Immobilienbranche.

Mit derzeit mehr als 18.000 Direktabonnenten auf einem extrem dynamischen Markt wird der Dienst den hohen redaktionellen Anforderungen der Leser gerecht: Vertriebsnachrichten reagiert auf die schnellen Änderungen im Markt und beleuchtet die wichtigsten, tagesaktuellen Themen ganzheitlich und liefert damit die relevanten Hintergrundinformationen für die Vertriebspraxis.

Die Vertriebsnachrichten erfüllen den Bedarf an strukturierter Information und bieten konkrete Argumentationshilfen und Handlungsempfehlungen für den Wachstumsmotor der Branche: Aktive, erfolgreiche Verkäufer- und Verkäuferinnenpersönlichkeiten!

Von Verkäufern, für Verkäufer!

Das Redaktionsteam der Vertriebsnachrichten setzt sich zusammen aus erfahrenen Wirtschaftsjournalisten und Marketing- respektive Vertriebsspezialisten, die es sich zum Ziel gesetzt haben, die Vertriebsinteressen von Produktgebern, Vertrieben, Pools und Verkäufern gleichermaßen zu fördern:

Absatz steigern, Geschäftsbereiche ausbauen, Kosten senken.

Die Nachrichtenflut aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft schafft abschlussentscheidende Meinungen und Stimmungen beim Endkunden. Der Anspruch, aus tagesaktuellen Entwicklungen konkrete Argumente für die tägliche Vertriebspraxis zugunsten eines barrierefreien Abverkaufs zu entwickeln, ist für aktive Verkäufer zeitlich nicht in ausreichender Qualität zu leisten. Die Vertriebsnachrichten entlasten Verkäufer und fördern deren Kernziel: Abschlüsse sicher erreichen. Das gelingt, indem die wichtigsten Informationen zu Know-how komprimiert und die entscheidenden Argumente und Einwandbehandlungen geliefert werden. Zusätzlich liefern die Vertriebsnachrichten konkrete Lösungen, Tools und Handlungsempfehlungen zur betriebswirtschaftlichen Professionalisierung und Optimierung des Workflows im Vertriebsgeschäft, mit dem Ziel Verwaltungs- und Akquisitionskosten zu minimieren und die Konzentration auf die Kernkompetenz - den operativen Verkauf - zu unterstützen.