



## Golf und Verkauf

Was haben der kleine, weiße Ball und ein Auftrag gemeinsam? Nichts oder doch einiges?

Verkäufer, die größere Investitionen vermarkten, müssen neue Zugänge zu den Top-Entscheidern sicherstellen. In dieser Zielgruppe finden sich in der Mehrzahl begeisterte Golfspieler.

Immer mehr Top-Verkäufer nutzen die Atmosphäre des Spiels um die Beziehung zu Ihren Kunden zu vertiefen. Schließlich ist es sehr verlockend den zukünftigen Gesprächspartner in einer Runde über 18 Löcher mehr als drei Stunden bei sich zu haben.

Nur Vorsicht: Während des Spieles verkaufen sie nichts, außer die gemeinsame Freude über einen schönen Schlag oder das gemeinsame Leid über einen nicht so gelungenen. Nach der Runde, am sog. 19. Loch werden allerdings die besten Kontakte geknüpft. Diese Gelegenheit müssen Verkäufer professionell nützen.

Das Seminar „Golf und Verkauf“ vermittelt den Teilnehmern das praktische Handwerkszeug für das Kontakten und den Verkauf auf dem Golfplatz und ist für erfahrene Account-Manager ausgelegt, die sich auf der Basis ihrer soliden Berufspraxis weiter entwickeln möchten.

Von der sportlichen Seite her wenden wir uns sowohl an Anfänger, die eine professionelle Grundausbildung suchen, als auch an erfahrene Golfer, die in kleinen Gruppen Ihre Fähigkeiten auf dem Platz gemeinsam mit einem erfahrenen Pro verbessern wollen.

Hierzulande ist die geschäftliche Golfrunde noch weit weniger verbreitet als in den USA.. Ambitionierte Verkäufer tun allerdings auch bei uns gut daran, ihr Repertoire zu erweitern um auch auf dem Golfplatz eine gute Figur abzugeben.

Studien belegen, dass rund 25 % der österreichischen Führungskräfte golfen und mehr als 40% den Golfsport geschäftlich nutzen. Knapp 30% der Manager behaupten, auf dem Green zusätzliche Umsätze zu generieren - mit Golfern und denen, die es werden wollen.

Mehr Informationen und alle Details finden Sie unter Verkauf-Seminare und kontaktieren Sie mich bitte für weitere Auskünfte.

Gut Holz  
Ihr Gerhard Birsak