



PRESSE-INFORMATION

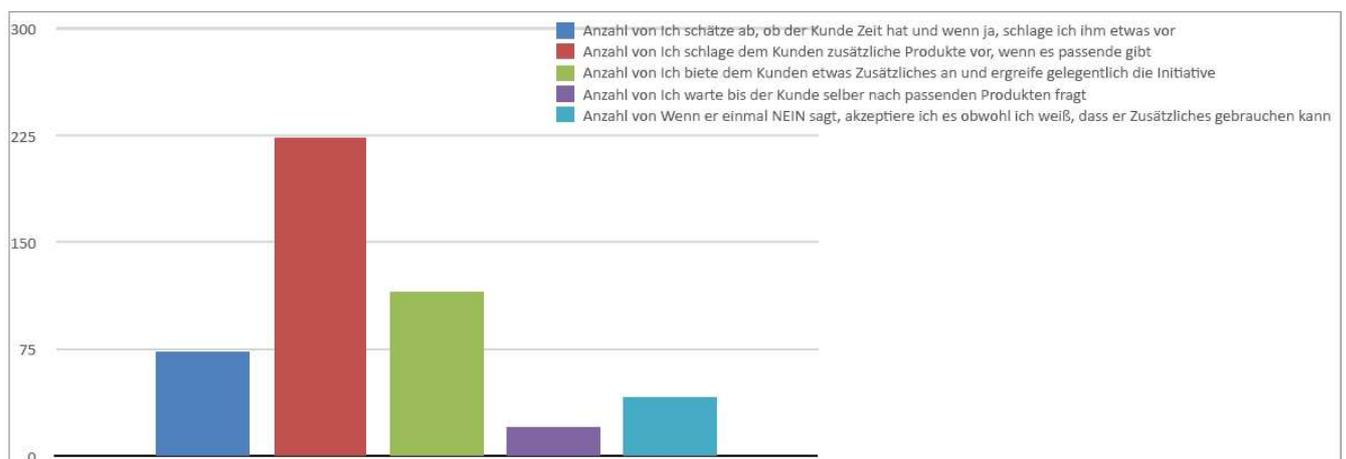
Im Auftrag von



Umfrage zu Cross- und Up-Selling: Verkäufer sind zu wenig aktiv

Vertriebstrainer Thomas E. Pelzl veröffentlicht Whitepaper mit Empfehlungen zum Zusatzverkauf

Köln, 29.02.2016 – Zusatzverkauf führt zu Mehrgewinn. Dennoch gehen Verkäufer nahezu aller Branchen äußerst nachlässig mit dem Thema Cross- und Up-Selling um. Zu diesem Ergebnis kommt der Verkaufsexperte Thomas E. Pelzl in einer umfassenden Studie, die er gemeinsam mit der Hochschule Ravensburg/Weingarten durchgeführt hat. Die Crux: Dem Großteil der 648 befragten Firmeneigentümer, Verkaufsleiter und Verkäufer stehen gar keine zusätzlichen Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung, die sie ihren Kunden anbieten könnten. Und diejenigen, die Zusatzangebote haben, verfahren damit viel zu passiv. So ergreifen 39 Prozent von ihnen nur gelegentlich die Initiative, ein Viertel schätzt erstmal ab, ob der Kunde Zeit hat, 14 Prozent geben sich mit dem ersten Nein des Kunden zufrieden und fast jeder zehnte wartet sogar, bis der Kunde von sich aus nach passenden Produkten fragt. Diese und weitere Mankos im Umgang mit Zusatzverkauf beschreibt Thomas E. Pelzl in seinem Whitepaper zur Studie „Zusatzverkauf: Die Potenziale von Cross- und Up-Selling“. Interessenten können das Whitepaper unter <http://www.caralin-verlag.com/zusatzverkauf-die-potenziale-von-cross-und-up-selling/> beziehen.



Quelle: Die Grafik ist dem Whitepaper „Zusatzverkauf: Die Potenziale von Cross- und Up-Selling“ entnommen und veranschaulicht oben beschriebene Aktivität der Verkäufer im Zusammenhang mit dem Thema Zusatzverkauf.

Chancen auf Gewinn und Kundenbindung nicht mehr verschenken

„Der Anteil der Verkäufer, die die Gelegenheit des Zusatzverkaufs ungenutzt verstreichen lassen, obwohl sie wissen, dass der Kunde ein zusätzliches Produkt oder eine weitere Dienstleistung gebrauchen könnte,

muss unbedingt reduziert werden. Ansonsten werden Chancen auf Umsatz, Gewinn und Kundenbindung fahrlässig verschenkt“, sagt Thomas E. Pelzl. Im Whitepaper gibt er daher Empfehlungen an die Hand, die Verkäufere helfen, Cross- und Up-Selling in Zukunft professionell anzugehen.

Vortrag über Zusatzverkauf bei #wsu16 am 11. März 2016

Wie Verkäufer einen Automatismus für Cross- und Upselling entwickeln, zeigt Thomas E. Pelzl auch bei dem Live-Online-Event „Wir sind Umsatz 2016 – powered by SalesLeaders®“. Sein einstündiger Vortrag im Rahmen des bekannten 24-Stunden-Webinars für Vertrieb und Führung findet am 11. März 2016 von 21:00 bis 22:00 Uhr statt. Anmeldungen unter <https://www.smile2.de/wir-sind-umsatz/anmeldung/>.



Das Whitepaper „Zusatzverkauf: Die Potenziale von Cross- und Up-Selling“ ist im caralin Verlag erschienen. ISBN: 978-3-944471-99-0, 49,- Euro.

Pressevertreter erhalten das Whitepaper kostenlos unter: redaktion@text-ur.de

Über Thomas Pelzl:

Thomas E. Pelzl ist als Vertriebstrainer der Experte für Cross- und Up-Selling und der Kopf hinter **Thomas E. Pelzl Vertriebstraining**. Seit mehr als 30 Jahren ist er im aktiven Verkauf, dabei seit mehr als 20 Jahren selbständig und seit mehr als 15 Jahren als Verkaufstrainer und Vortragsredner erfolgreich. Er ist Lehrbeauftragter der Hochschule Ravensburg-Weingarten und als Kolumnist und Autor bekannt. Sein bekanntestes Buch: „Verkaufe! Das perfekte Verkaufsgespräch“. In den vergangenen Jahren hat sich Thomas Pelzl zum Experten auf dem Gebiet des Zusatzverkaufs entwickelt und sich hier als Autor und Trainer einen Namen gemacht. Gemeinsam mit der Hochschule Ravensburg-Weingarten hat er bereits zwei Studienprojekte zum Thema Zusatzverkauf durchgeführt.

Weitere Informationen:

Thomas E. Pelzl - Verkaufstraining . Kirchweg 15 . 88276 Berg
mail@thomaspelzl.de, www.thomaspelzl.de

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
Schanzenstraße 23 . 51063 Köln . Tel: 0221 - 95 64 90 570
redaktion@text-ur.de . twitter.com/c_gierke . www.text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung unter:

<http://www.text-ur.de/newsroom/galeriedetail/71195>

Bildvorschau/Thumbnail:



Thomas E. Pelzl



Cover Whitepaper „Zusatzverkauf: Die Potenziale von Cross- und Up-Selling, caralin Verlag