

SHRS Consulting: Neue Impulse für den Door-to-Door-Vertrieb

SHRS stärkt mit intensiven Führungskräftebildungen die Professionalität im Door-to-Door-Markt und verbessert Branchenimage.

Berlin (ots)

In der Welt des Direktvertriebs, insbesondere im Bereich des Door-to-Door-Verkaufs, stehen viele Unternehmen vor der Herausforderung, eine professionelle und strukturierte Arbeitsweise zu etablieren. Sabine Nennemann und Fabian Durek von der SHRS Consulting GmbH widmen sich dieser Thematik mit einem klaren Ziel: Sie möchten die Branche aufwerten und deren Ansehen verbessern.

Schluss mit Chaos im Direktvertrieb

In der Vergangenheit wurde oft über unzureichende Strukturen in Vertriebsagenturen berichtet, die nicht nur Stress bei den Außendienstmitarbeitern verursachen, sondern auch die Verkaufszahlen negativ beeinflussen. Sabrina Nennemann, die Geschäftsführerin von SHRS, weist darauf hin, dass Agenturen, die kein klares System etablieren können, nicht nur ihre eigene Moral gefährden, sondern auch den Ruf des gesamten Sektors verwässern. „Das führt zu einem ungünstigen Eindruck bei potenziellen Kunden“, so Nennemann.

Positive Entwicklungen durch gezielte Ausbildung

Das Team von SHRS hat es sich zur Aufgabe gemacht, nicht nur agenturinterne Prozesse zu verbessern, sondern auch den Kern des Geschäftsmodells selbst neu zu gestalten. Durch ihre gezielten Fortbildungsprogramme haben sie in den letzten drei Jahren sowohl Einzelverkäufer als auch ganze Agenturen zu High-Performern im Door-to-Door-Verkauf entwickelt. „Unsere Strategie fördert nicht nur den eigenen Erfolg, sondern trägt auch dazu bei, die Branche als Ganzes zu reformieren“, erklärt Fabian Durek.

Kooperation im Vordergrund

Eines der innovativsten Konzepte von SHRS ist die Förderung von Kooperationen unter den Führungskräften innerhalb der Branche. Anstelle von Konkurrenzdenken sollen Netzwerke entstehen, die den Austausch von Best Practices anregen. Nennemann und Durek ermutigen Teilnehmer ihrer Seminare, sich gegenseitig zu unterstützen, um Türen für neue Geschäftsmöglichkeiten zu öffnen.

Akademische Ansätze für praktische Herausforderungen

Das Führungskräfte-Training von SHRS geht weit über herkömmliche Schulungen hinaus. Es werden nicht nur klassische Themen wie Rekrutierung und Teamorganisation behandelt, sondern auch moderne Ansätze wie Social Media und Online-Marketing intensiviert. „Wir wollen den Direct Sales fördern und gleichzeitig das Erscheinungsbild der Branche verändern“, sagt Nennemann.

Auf dem Weg zur Professionalisierung

Mit einem klaren Fokus auf Professionalität, Transparenz und strukturelles Arbeiten stehen die Gründer der SHRS Consulting GmbH an der Spitze einer Bewegung, die den Door-to-Door-Markt nachhaltig verändern könnte. „Wir arbeiten daran, die

Erfolge unserer Kunden zu maximieren und die Branche von zweifelhaften Praktiken zu befreien“, so Durek. Dies beinhaltet auch regelmäßige Treffen der Führungskräfte, um den Austausch zu fördern und gemeinsam Lösungen für die Herausforderung im Direktvertrieb zu entwickeln.

Interesse geweckt? Wer seine Fähigkeiten im Direktvertrieb ausbauen und die Erfolgsquote verbessern möchte, kann sich für ein kostenloses Erstgespräch bei der SHRS Consulting GmbH anmelden.

– **NAG**

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de