

DREI SALESCHAMPION WIRD ERWEITERT

Die Meisterklasse

TEXT: Dominik Schebach | **FOTO:** D. Schebach, Klaus Bauer/Photomotion | **INFO:** www.drei.at

Mitte Oktober hat Drei 120 Verkäufer zum diesjährigen Drei SalesChampion Camp geladen. Zur Eröffnung im Salzburger Hotel Wyndham versprach Handels-VL den Teilnehmer das coolste Sales Camp bisher. Die Veranstaltung war allerdings nicht nur cool, das Event wurde auch eines der spannendsten Camps bisher. Denn Drei hat bei seinem SalesChampion die nächste Stufe gezündet, um den Verkauf am POS zu stärken, und präsentierte dafür die „Masterclass".

am Punkt

DREI SALES CHAMPION
Die 120 besten Verkäufer des Fortbildungsprogramms von Drei trafen sich am 18. Oktober in Salzburg.

NEUER INHALT
Mit der Masterclass will Drei die Beratung am stationären POS aufwerten, und orientiert sich dabei am Niveau der Flagshipstores.

KERNTHEMEN
Drei will dabei mit dem stationären Fachhandel Kernthemen wie Fotografie, Sicherheit, KI, Ökosysteme sowie Tipps & Tricks besetzen.

Gleich zur Eröffnung des diesjährigen SalesChampion Camps stellten Handels-VL Thomas Dötzl und Mila Hüsler, Own Shops, klar, der Telekom-Fachhandel ist mit tiefgreifenden Veränderungen konfrontiert. Diskonter und Online-Vertrieb sägen am Selbstverständnis des Handels. Unter solchen Umständen müssen sich auch die Verkäufer ihrer Stärken bewusst werden und diese auch im täglichen Geschäft nutzen. Denn der Mensch am POS bleibt nach Ansicht von Thomas Dötzl der Erfolgsgarant für den stationären Handel und den hochwertigen Verkauf.

DIE GRETCHENFRAGE

Damit der Handel dieser Rolle aber auch gerecht werden kann, stellten Dötzl und das Vertriebsteam von Drei in Salzburg die Weiterentwicklung des Drei Sales Champions vor: die „Masterclass". Diese setzt auf der digitalen Fortbildungs-Plattform des Drei SalesChampions auf und soll eine hochkarätige Beratung zu Kernthemen des Telekom-Verkaufs flächendeckend über ganz Österreich sicherstellen.

„Es zahlt sich immer aus, über die Zukunft nachzudenken und sich zu fragen, wo stehen wir in fünf Jahren. Es geht hier um die Gretchenfrage: Wohin muss sich Handel und Netzbetreiber entwickeln, damit sie relevant

Für Drei Handels-VL Thomas Dötzl bleibt der Verkäufer der Erfolgsgarant für den stationären Handel. Und um diese Verkäufer am POS zu stärken, hat Drei beim vergangenen SalesChampion Camp die „Masterclass" gelauncht.

bleiben? Wenn wir nur noch 5 Euro-Tarife verkaufen, dann geht sich das für die Branche nicht aus. Deswegen ist aber auch vorgezeichnet, dass es für einen Netzbetreiber wie Drei einen flächendeckenden stationären Verkauf geben muss", so Dötzl zu den Überlegungen hinter der Entstehung der neuen Masterclass. „Wir haben bei Drei die klare Vorstellung, dass wir in Zukunft Verkäufer brauchen werden, die mit den Kunden über andere Themen als nur den billigsten Tarif sprechen können. Denn wir sind überzeugt, wenn wir den Kunden etwas anbieten, wo er auch einen entsprechenden Nutzen bei Schlüsselthemen wie Sicherheit, Ökosysteme oder Fotografie erhält, dann wird er das annehmen. Dann kommt er nicht einfach wegen des Produkts, sondern wegen der Expertise der Verkäufer – und solche Angebote haben einen Wert, wofür die Kunden auch zu bezahlen bereit sind."

MEHR HINTERGRUNDWISSEN

Drei nimmt sich dabei ein Beispiel an den Flagship-Stores diverser Marken, wo die Kunden sich extra Termine für eine hochwertige