

Staffel 3 des Vertriebspodcasts „Der Elefant im Raum – Vertrieb für Unternehmenslenker“ steht in den Startlöchern

- In der dritten Staffel widmet sich Mandat Geschäftsführer und Vertriebsexperte Fabian Vollberg dem Leitthema „Vertrieb erleben“.
- Folge 1 „Erwartungen managen – Königsweg zu dauerhaftem Vertriebserfolg“ ist online.

Dortmund, 25.01.2022

Fabian Vollberg widmete sich in der vergangenen Staffel seines Podcasts Themen wie Vertriebsstrategie, Vertriebsführung und Vertriebsorganisation und erläuterte, wie der B2B-Vertrieb zu einem echten Wachstumsmotor werden kann. In dieser Staffel stehen aktuelle Erkenntnisse aus B2B-Vertriebsprojekten im Mittelpunkt.

In den einzelnen Folgen beleuchtet er vielfältige Themen rund um den Vertrieb auf Basis seiner Erfahrungen in Vertriebsprojekten. Dafür stehen zum Beispiel folgende Fragen im Fokus einzelner Episoden:

- Welche Geheimnisse haben richtig gute Vertriebsmitarbeiter, die, die auf den ersten Blick am wenigsten tun, aber die besten Ergebnisse erzielen?
- Was unterscheidet einen guten von einem großartigen Vertriebsmitarbeiter?
- Ist es in Ordnung, wenn ein erfolgreicher Vertriebsmitarbeiter die Firmenregeln ignoriert? Und wenn nicht, wie gehe ich als Führungskraft damit sinnvoll um?

Antworten auf diese Fragen und viele unterhaltsame und lehrreiche Anekdoten erwarten Sie in Staffel 3 von „Der Elefant im Raum – Vertrieb für Unternehmenslenker“ unter dem Leitthema „Vertrieb erleben“. Folge 1 „Erwartungen managen – Königsweg zu dauerhaftem Vertriebserfolg“ finden Sie [hier](#).

Weitere Informationen und Fotomaterial erhalten Sie bei:

Linda Vollberg
Mandat Managementberatung GmbH
Tel.: +49 231 9742-390
Mail: linda.vollberg@mandat.de

Abdruck/redaktionelle Verwendung frei. Fotos unter <https://mandat.de/de/presseraum/fotos-und-downloads/allgemeine-pressemotive/>
(© Mandat Managementberatung)

Über Mandat Managementberatung

Die Mandat Managementberatung GmbH unterstützt Unternehmen dabei, gesund und profitabel zu wachsen. Sie begleitet ihre Klienten sowohl bei der Konzeption und Entwicklung als auch in der Realisierung von Wachstumsinitiativen. Das Team verfügt über branchen- und länderübergreifendes Wachstums-Know-how in den Leistungsfeldern Strategie und Marke, Prozesse und Organisation sowie Vertrieb und Expansion. Dabei kann Mandat auf mehr als 30 Jahre Beratungserfahrung zurückgreifen. In diesem Zeitraum wurden mehr als 600 Projekte für über 250 nationale und internationale Klienten in 19 Ländern realisiert. Schwerpunkt ist dabei der gehobene Mittelstand in der DACH-Region. Mandat hat seinen Standort in Dortmund und unterhält Büros in London und New York.

www.mandat.de