

FAKTENBLATT 02 / PRODUKT

Sales Gym

Ein operativer Rahmen für regelmäßige Vertriebsarbeit.



Sales Gym verbindet die Arbeit an Kontakten und Verkaufschancen mit einer wiederkehrenden Arbeitsroutine. Im Mittelpunkt stehen konkrete Aktivitäten: passende Kontakte ansprechen, vereinbarte nächste Schritte ausführen, Angebote nachfassen und den Fortschritt auswerten.

Für wen

Gründer, Selbständige und kleine Teams, die bereits ein Angebot verkaufen und ihre Vertriebsarbeit regelmäßig ausführen möchten.

Was das Produkt unterstützt

- Pipeline und nächste Schritte sichtbar machen.
- Vertriebsaktivitäten innerhalb eines klaren Arbeitsrahmens ausführen.
- Nachfassen, Gespräche und offene Angebote bearbeiten.
- Fortschritte auswerten und die nächste Arbeitsphase vorbereiten.

Dokumentierter Produktstand

Der Newsroom stellt Sales Gym v2 mit Softwareansichten sowie einer Netzwerk- und Eventkomponente vor. Die vorhandenen Screenshots zeigen Dashboard, Session-Start und aktive Session. Aktuelle Teilnahmebedingungen, Termine und Verfügbarkeit werden bei der Anfrage geklärt.

Einordnung

Sales Gym schafft einen Rahmen für Umsetzung. Welche Ergebnisse entstehen, hängt unter anderem von Angebot, Zielgruppe, Ausgangslage und tatsächlicher Ausführung ab. Dieses Faktenblatt enthält kein Umsatzversprechen.

Quellen und Materialien: [Sales Gym v2](#) · [Produktprofil](#) · [Screenshots](#)

Kontakt: news@peak-atlas.com · +49 931 497364-40