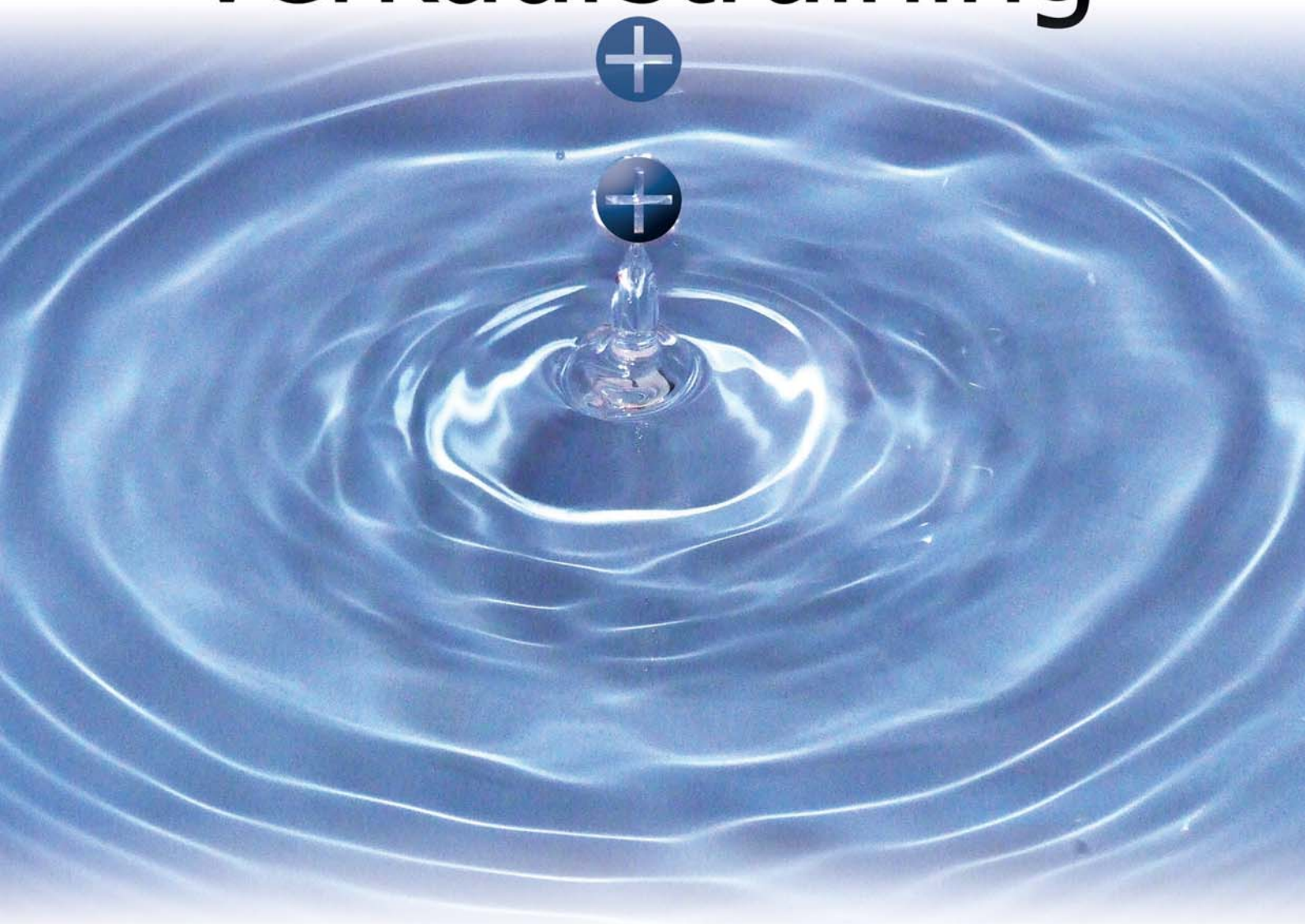


Impulse



Verkaufstraining



PRAXIS
UNTERNEHMENSBERATUNG

Viele gute Gründe für das Praxis Verkaufstraining:

- **Praxisnah**
(Video- und Telefontraining mit Situationen aus dem Vertriebsalltag.)
- **Günstig**
(NRW Bildungsscheck, VBU Zuschuss möglich.)
- **Vielseitig**
(Viele Themen in einem Seminar, anstelle vieler kostenintensiver Einzelseminare.)
- **Im Anschluss Praxistraining möglich**
(Wir kommen zu Ihnen ins Haus.)
- **Der Mensch im Mittelpunkt**
(Wir gehen auf die menschlichen Probleme des Verkäufers im Zeitalter der Globalisierung ein.)
- **Attraktive und moderne Seminarörtlichkeiten**
- **Unsere Trainer sind in der Vertriebspraxis tätig.**
(Unsere Referenten leben das Leben ihrer Schüler.)
- **Auch nach dem Training geht's weiter.**
(Über das Verkaufstraining hinaus ist Marketingunterstützung im Bereich der Unternehmenskommunikation möglich.)
- **maax2 zertifiziert.**
(Auf Wunsch kann eine Qualitätssicherung im Vertrieb durch ein Prozessmanagement eingeführt werden.)
- **TOOL zertifiziert.**
(Das Prozessmanagement kann durch ein PC-Programm, welches sich mit Ihrer Firmensoftware synchronisiert, unterstützt werden.)
- **Mehr als ein Seminar**
(Hochwertige Happy Hour am zweiten Trainingstag.)
- **Kleine Gruppen**
(Mehr Effektivität und Klärung individueller Fragen möglich.)
- **Terminlich flexibel**
(Es sind offene Seminare. Sie können Ihre Mitarbeiter auf mehrere Schulungen verteilen, um Ihren Vertrieb funktionsfähig zu halten.)
- **Örtlich flexibel**
(Die Seminare können auch bei Ihnen im Hause oder in einem Seminarhotel in Ihrer Nähe gehalten werden. Je nach Teilnehmerzahl.)
- **Auch individuelle Seminartermine sind möglich.**
(Je nach Teilnehmerzahl können wir auch Termine ermöglichen, die Ihren Erfordernissen gerecht werden.)

Das Trainingsprogramm:

Drei Tage mit bedeutenden, hochinteressanten Lerninhalten

Im Rahmen der Globalisierung sind wir nicht nur mit Wettbewerb aus Billiglohnländern konfrontiert. Wir begegnen auch anderen Kulturen und anderem Denken, wenn es um die Frage geht: Wie sieht ein Mensch seine Arbeitswelt? Wie fühlt er die Loyalität zu seiner Firma und Aufgabe? In Japan hat die Firma einen anderen gesellschaftlichen, familiären Stellenwert als es in den USA oder Deutschland der Fall ist. Das wissen wir. Es ist eine sträflich vernachlässigte Tatsache,

dass die Menschen in Deutschland zukünftig nicht nur mehr leisten, sondern auch ihre Einstellung zu dieser Leistung ändern müssen, um nicht zu scheitern. Unser Trainingsprogramm beschäftigt sich insbesondere mit dieser Thematik. Unsere Verkaufstrainer sind seit mindestens 15 Jahren als Verkäufer tätig und haben branchenübergreifend den Wandel der Vertriebswissenschaft und des Marktes miterlebt. Jede Zeit hatte seine Trainings-Highlights, die als besonders "hip" galten und sich bestens verkaufen ließen. Doch mit dem Wandel der wissenschaftlichen Erkenntnisse wurde klar, dass diese Inhalte wichtiges Handwerkszeug sind, aber nicht andere, frühere Erkenntnisse vollständig abgelöst haben. In unserem Seminar werden alle wichtigen Wissensgebiete aus der Verkaufstrainings-Historie vermittelt. Das Wichtigste nach erfolgreichem Studium dieser Themen ist, dass unsere Trainingsteilnehmer um die Existenz und Anwendung dieser Hilfen wissen, diese aber im Alltag auch wieder loslassen können. Dadurch kann der Vertriebsmitarbeiter sich unvoreingenommen seinen Kunden nähern. Diese Unvoreingenommenheit ermöglicht es mehr als jede gedankliche Analyse, den wirklichen Beweggrund des Kunden und seine Wünsche zu erfahren. Mehr zu erfahren, als wenn man den Verkaufsabschluss, das Produkt, den Umsatz gedanklich vorwegnimmt oder andere Dinge am Kunden, seinem Umfeld oder am Kundengespräch bewertet. Dahingehend müssen wir unsere Einstellung zur Arbeit im Alltag ändern: "Der Weg ist das Ziel" ist die Devise. Jetzt anrufen. Jetzt die Reklamation bearbeiten. Jetzt die Präsentation vorstellen. Auch wenn es der fünfzigste Anruf oder die dritte Präsentation ist. Jetzt aufstehen, wenn der Wecker klingelt. Jetzt zur Arbeit fahren. Unser Trainingsprogramm hat in diesem Sinne nicht nur den Profit unserer Kunden im Fokus. Es gilt nicht ein Strohfeuer der Motivation zu entzünden. Der Arbeitnehmer muss heute mehr über sich selbst erfahren. Angst, Depressionen, Schuldgefühle sind die wahren Killer unserer Lebensqualität und Arbeitskraft. Aus diesem Grunde ist unser Seminar derart umfassend.

• **Der Markt und der Verkäufer / Erfolgreich denken und handeln.**

Ein Vertriebsmann steht heute unter erheblich stärkerem Druck als noch zu Zeiten des Wirtschaftswunders. In Zeiten schwächeren Wachstums gilt es immer mehr, den Verdrängungskampf zu gewinnen, um der Budgetverantwortung gerecht zu werden. Eine Margenverengung durch Globalisierung zwingt uns zu mehr Output durch mehr oder effizienteres Arbeiten. In diesem Seminarteil werden erlernbare Denk- und Verhaltensmuster erfolgreicher Menschen aus Wirtschaft, Sport und Politik gezeigt und trainiert. Diese erforderliche innere Einstellung, noch über das reine Positivdenken hinaus, ist eine Basis, ohne die das Handwerkszeug späterer Kapitel nur schlecht funktioniert.

• **Kommunikation**

Kommunikation, Gesprächsaufbau, Fragetechniken werden geschult. Dazu gehören natürlich simulierte Akquisetelefonate und Verkaufsgespräche. Warum telefoniere ich fleißig, bekomme aber keine Präsentationstermine? Warum präsentiere ich beim Kunden, aber schaffe selten Verkaufsabschlüsse? Warum vergeude ich Zeit beim Kunden, der meine Produkte gar nicht braucht? Auf diese Fragen gibt es bei uns Antworten. Ein Verkäufer kann einen erheblich ruhigeren Arbeitstag mit besseren Verkaufsergebnissen erreichen, indem er bereits seine Kommunikation darauf einstellt. Nach dem Motto: „Es gibt nichts einfacheres, als beschäftigt zu sein. Es ist aber gar nicht schwer, effektiv zu sein.“

• **Körpersprache**

Besonders die nicht sprachliche Kommunikation bestimmt den Verlauf eines Gespräches. In diesem Teil gehen wir darauf ein, wie die Umgebung der Präsentation geschaffen sein sollte, welche körpersprachlichen Anzeichen beim Kunden auf einen Verkaufsabschluss hindeuten oder vielleicht ein Vertagen des Gespräches erfordern, um die Chance des Abschlusses nicht zu verlieren. Wir schulen in Videotrainings die Körpersprache des Verkäufers bis hin zur Einführung in das Neuro Linguistische Programmieren (NLP).

• **Zeitmanagement**

Wieviel Lebenszeit sehe ich fern, wenn ich täglich einen Spielfilm sehe? Welche Aufgaben habe ich? Was tue ich? Wann deligiere ich? Wie deligiere ich? Wie kann ich Zeit- und Arbeitsblöcke bilden? Antworten auf diese Fragen und Auswege zu mehr Lebensqualität im Arbeits und Berufsleben werden hier gefunden. Im internationalen Wettbewerb zu Ländern mit erheblich geringeren Kosten des „Produktionsfaktors Mensch“ macht es Sinn, zeitliche Ressourcen zu finden und zu nutzen.

• **Die Kunst zu überzeugen**

Wer kennt das nicht? Man geht in die Stadt, um ein Buch zu kaufen und kommt mit einem Anzug, einer Krawatte und einem Premiere TV-Paket zurück. In diesem Seminarteil werden Mechanismen trainiert, die im zwischenmenschlichen Bereich unbedingte Reaktionen hervorrufen, da sie auf fest verankerten Normen unserer Erziehung, sozialen Beziehungen oder der menschlichen Evolution beruhen. Diese Schulungseinheit bringt Verkaufserfolge. Machen Sie aus einem Unentschlossenen Interessenten einen zufriedenen Kunden. Sieben Prinzipien, die es in sich haben, werden aufgezeigt und in Videotrainings mit selbst erstellten Verkaufsgesprächen erlernt.

• **Verkaufskunst: Siegen ohne zu kämpfen**

Wo bleibt der Verkäufer heute als Mensch? Im Spannungsfeld zwischen Arbeitgeber und Familie erleben viele Verkaufsmitarbeiter große Angst, einem von beiden Polen nicht gerecht zu werden. Die Furcht vor Arbeitsplatzverlust oder Scheidung, sowie das permanente Zurückstellen von eigenen Interessen können zu Depressionen, Schlaflosigkeit oder auch Sucht führen. Auch wenn sich diese Anzeichen nicht in offensichtlichen Verhaltensmustern, wie z.B. Cholerik oder dem Burnout - Syndrom äußern, sind sie doch spürbar und beeinflussen - neben allen anderen zwischenmenschlichen Bindungen - auch das Verkaufsgespräch negativ.

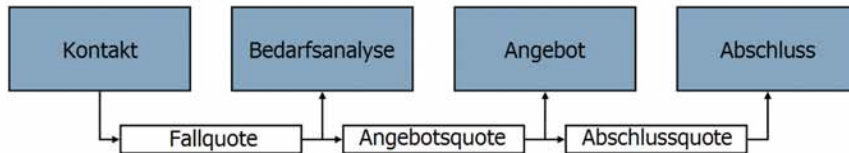
• **Warum Zen Training?**

Diese Übung schult uns im Umgang mit unserer Wahrnehmung, schenkt Präsenz im Alltag und eine ungeteilte Aufmerksamkeit auf die Fakten im Augenblick. Dadurch können uns Kräfte zufließen, die ein stressfreies und gelassenes Handeln ermöglichen. Wir bekommen freien Zugriff zu kreativen Bewusstseinschichten und entwickeln einen Zustand unabhingelkter Krafftülle und geistiger Wachheit. Diese präsenle Geisteskrafft hat zur Folge, flexibel handeln zu können und, wenn nötig, zu kämpfen, um letztlich - wie in den östlichen Kampfsportarten - auf das "Schwert in der Hand" verzichten zu können. Es ist die Kunst, frei von Sorgen und Ehrgeiz, sich im Tun zu verwirklichen.

Wir lernen, die Gegebenheiten der Situation und die des Partners vorurteilslos wahrzunehmen und eine freie Beweglichkeit des Geistes zuzulassen. Affektfreies, nicht ego - besetztes Aufnehmen von Impulsen aus der Tiefe schenkt Ideenreichtum und gelassenes Handeln, das allen zu Gute kommen kann.

• Spezifische Workshops

Quotenrechnung bis zum Erreichen des gesteckten Verkaufszieles soll es den Teilnehmern im Anschluss an das Seminar selbst ermöglichen, in der Abfolge von Akquise, Präsentation und Verkauf, Schwächen aufzudecken.



Videotrainings schlagen den Bogen zwischen theoretisch Gelerntem und der Praxis. Telefontrainings für Akquisetelefonate schulen den Interessenaufbau am Telefon zur Vereinbarung eines Präsentationstermines. Auch ein Schwerpunkt: Vorgehensweisen bei hartnäckigen Sekretärinnen oder zeitlich stark eingebundenen Entscheidungsträgern.

• Happy Hour

Wer 8 - 10 Stunden am Tag konzentriert Fortbildung betreibt soll sich auch entspannen dürfen. Wir denken uns etwas für Sie aus, damit auch der "Fun-Factor" nicht zu kurz kommt.



Landrover fahren,

fliegen,



extreme trucking,



oder die eigene Stuntshow?

Nach dem Training geht es weiter:

Wir offerieren Zusatzangebote, die den Seminarerfolg zu Ihnen in Ihr Unternehmen bringen.

• Coaching

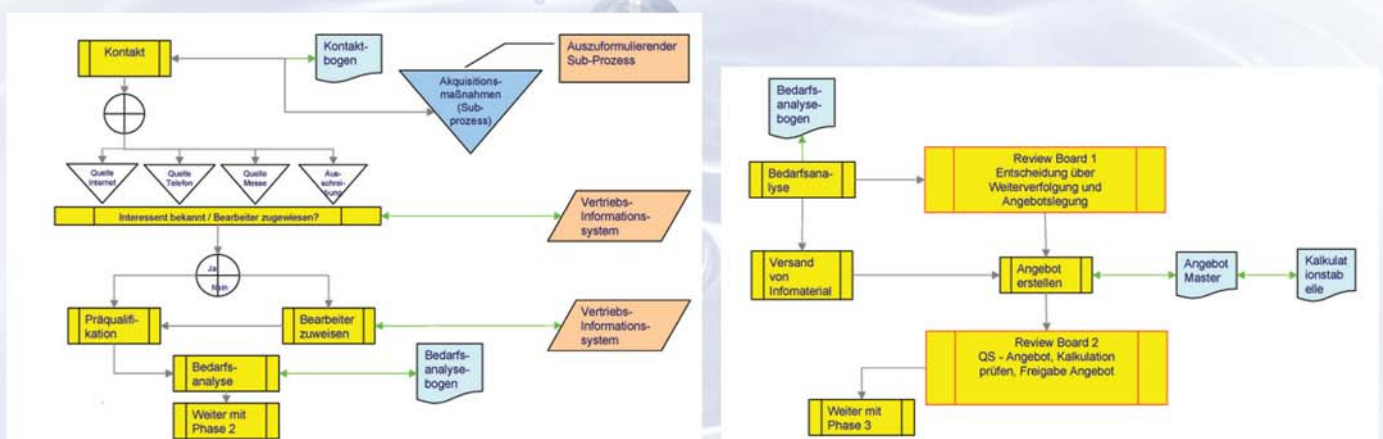
Unser Seminar ist kein Selbstzweck oder Alibi für Ihr Fortbildungsimage. Diese Ansicht teilen Sie bestimmt mit uns. Wir helfen Ihnen oder Ihren Mitarbeitern vor Ort das Gelernte umzusetzen. Ein Erfolg wird nur dadurch gewährleistet, das man nicht in alte Gewohnheiten zurückfällt.

• Marketingunterstützung

Kann die Präsentation Ihrer Firma oder Produkte durch die gestalterische Änderung Ihrer Prospekte, Internetseite, Ihres CI, Ihrer Marke, optimiert werden? Oder kann eine bestimmte Akquise-strategie Ihren Vertriebsprozess verbessern? Wir haben die Fachleute, die Ihnen dabei auf Wunsch zur Hand gehen.

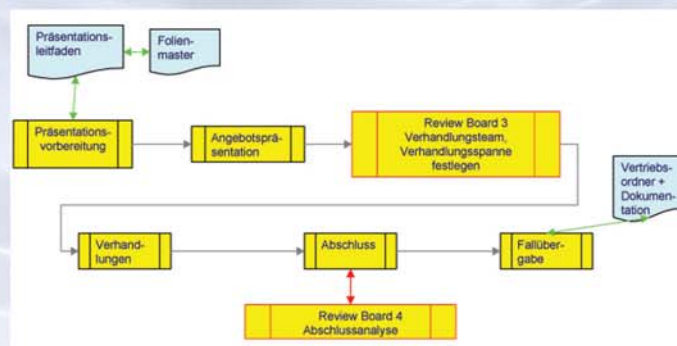
• *maax*²

Wir bieten an, in Ihrem Hause einen systemischen Vertrieb nach dem Prozessmodell maax2 "method of accelerated akquisition" zu implementieren. Diese aus der Fachpresse bekannte Methode führt ein Prozessmanagement in Ihrem Vertrieb ein.



Phase 1

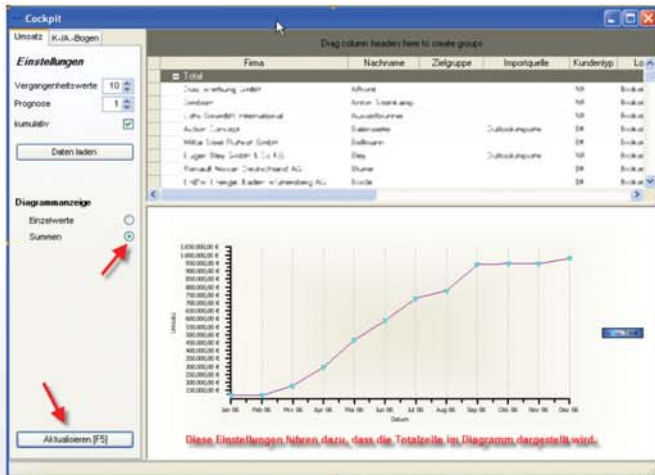
Phase 2




Phase 3



Wir haben als maax2 zertifizierter Trainingsanbieter ein Computerprogramm erstellen lassen, das präzise auf maax2 ausgerichtet ist. Anwender dieses Programmes sind in der Lage den Vertriebsapparat noch zeitnaher zu lenken. Quantitative und qualitative Prozessinformationen werden auf Knopfdruck sichtbar. Mitarbeitergespräche oder Vertriebsmeetings bekommen greifbaren Inhalt. Der Vertrieb ist immer am Ziel orientiert, lebt aber von der Philosophie des jetzt machens. Das Programm TOOL „training on organized levelup“ (stetes Üben sich und seinen Prozess mit System zu verbessern) synchronisiert sich mit Ihrer Software, Outlook, den Handys Ihrer Mitarbeiter...

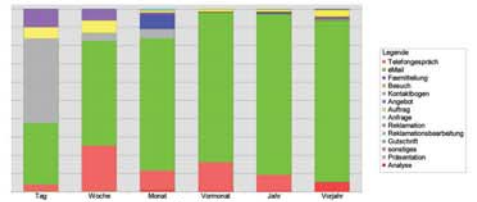


Verkäuferbewertung



Firma	Maxifirma
Mitarbeiter	Max Mustermann
Provision (Monat)	100,00 €
Vorgütung (Monat)	140,37 €
Importquote	[akt]
Zielgruppe	[akt]

	Tag		Woche		Monat		Vormonat		Jahr		Vorgahr	
	akt	vor	akt	vor	akt	vor	akt	vor	akt	vor	akt	vor
Kontraktbogen	49	49	99	99	1000	1000	2300	2300	4540	4540	14071	14000
Quote	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5
Anzahl	52	12	24	20	329	280	576	560	1137	1137	3643	2900
Quote	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
Angebot	3	3	6	6	81	79	144	144	284	280	811	873
Quote	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4
Auftrag	1	1	2	2	20	19	36	34	71	70	228	203



Endlich können sie die Vertriebskennzahlen auf Knopfdruck ermitteln. Nicht "Vertriebscontrolling" sondern "Vertriebssteuerung" ist das Selbstverständnis, mit dem eine sozialkompetente Vertriebsleitung arbeitet.

Referenzen



und noch viele mehr.



PRAXIS
UNTERNEHMENSBERATUNG

Praxis Unternehmensberatung
Ostkirchstrasse 48
47574 Goch
Tel.: +49-2823-18999
Fax.: +49-2823-18803
www.praxis.info
kontakt@praxis.info