

BLOCKTRAINING FÜR DEN VERTRIEB

„Der Vertriebsmitarbeiter als Gipfelstürmer, als Begeisterungskünstler, als Seelenklempner, als Umsatzkanone, als ...“

Ziel und Nutzen ...

„Sich an feste Gewohnheiten zu halten, ist nicht besonders klug, wenn es damit endet, dass man weniger Umsatz macht. Wenn wir alle mehr über unseren eigenen Stil und seine Grenzen und Alternativen wüssten, wären wir besser“

Deborah Tannen

Wenn Ihr persönliches Potenzial, Ihre Erfolgsstrategie und Qualifizierung maßgeschneidert zusammen passen, dann haben Sie als Vertriebsmitarbeiter die besten Zukunftschancen.

Inhalte:

Intervall 1: Grenzenlos denken- mehr erreichen!

Intervall 2: Kommunikative Kompetenz

Intervall 3: Anders verkaufen...

Intervall 4: Die Kunst des Auftritts...

Intervall 5: Erfolgreich telefonieren

Intervall 6: Selbst- und Zeitmanagement

Wer sollte teilnehmen?

Verkäufer, Kundenberater, Fach- und Führungskräfte mit Vertriebsaufgaben, Personalverantwortliche, Nachwuchsführungskräfte und für alle diejenigen, für die Kundenorientierung als wichtige Qualifizierung gilt.

Intervall 1: Grenzenlos denken – mehr erreichen!

Um menschliche Verhaltensweisen und Präferenzen besser zu verstehen entwickelte Ned Herrmann Anfang der 80er Jahre, aufbauend auf früheren Forschungen bei General Electric, das Whole Brain® Thinking Modell und daraus das HBDI®. Eine der weltweit wissenschaftlich anerkanntesten und Kultur übergreifenden Modelle für Persönlichkeitsentwicklung, für Potenzialanalyse, für die Entwicklung von Teams und Unternehmen. Mehr als 2 Millionen Menschen haben ihr persönliches Hermann Brain Dominanz Profil HBDI® erstellen lassen.

Was ist Whole Brain® Thinking und warum ist es so bedeutend?

Jeder von uns nimmt in unterschiedlichster Art und Weise Informationen auf, verarbeitet sie und gibt sie weiter. Wenn es uns gelingt, die unterschiedlichen Denkstile zu verstehen und zu akzeptieren, kann dies die Wege, mit anderen zu kommunizieren und zusammen zu arbeiten, vorteilhaft verändern.

Whole Brain® Thinking bedeutet, sich seinen eigenen Denkstils und der Denkstile anderen bewusst zu sein, wie auch die Einstellung und die Fähigkeit, situativ außerhalb des eigenen bevorzugten Denkstils zu denken und zu handeln. Durch den Einsatz von Whole Brain® Thinking gelingt es Unternehmen und Organisationen, sich klare Wettbewerbsvorteile durch Verbesserung in allen Bereichen zu sichern.

Alle Teilnehmer füllen mit der Anmeldung zum Blocktraining den HBDI® Fragebogen online aus.

Ziel und Nutzen ...

des Trainings ist es zunächst zu klären die Theorie des HBDI® Modells um dann Verhaltensweisen zu trainieren um diese bewusster wahrzunehmen und zu steuern. Mit der individuellen Potenzialanalyse und dem anschließenden Coaching Gespräch gewinnen Sie Einblick in Ihre Stärken, Ihre Motive, Verhaltenspräferenzen und Entwicklungspotenziale.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Was ist der Unterschied zwischen Präferenz und Kompetenz?
- ▶ Welche Denkstile bevorzuge ich selbst und welche Auswirkungen haben diese situativ auf mein Verhalten?
- ▶ Wie kann ich die Erkenntnisse schnellstmöglich umsetzen?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ HBDI®
- ▶ Unsere 4 Ichs
- ▶ Kommunikation
- ▶ Entscheidungsmodell
- ▶ Whole Brain® Vorgehen
- ▶ Analysegespräch

Intervall 2: Kommunikative Kompetenz

Vom Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick stammt der Satz: „Man kann nicht nicht kommunizieren“. Das bedeutet wir kommunizieren laufend nicht nur über Worte sondern auch über Stimme und Körper. Mit der Sprache bilden wir unsere Wirklichkeit ab, die jedoch für jeden anders aussieht. Die Gefahr liegt nun darin das in der Zwischenmenschlichen Kommunikation unendlich viel schief gehen kann.

Ziel und Nutzen ...

des Trainings ist es die Fähigkeit zu schärfen, um konstruktiv, effektiv und bewusst zu kommunizieren. Dazu gehört die Kenntnis wichtiger Kommunikationskonzepte und Modelle, aber auch konkrete Kommunikationstechniken zu beherrschen.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Was versteht man unter förderlichen Gesprächsverhalten?
- ▶ Wie funktioniert Verständigung - oder auch nicht?
- ▶ Was ist spiegeln?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ Kommunikationsmodelle
- ▶ Wahrnehmung
- ▶ Körpersprache
- ▶ Gesprächsführung
- ▶ Sprache
- ▶ Feedback

Intervall 3: Anders verkaufen ...

... ist ein Angebot in organischen Schritten die Arbeit als Verkäuferin oder Verkäufer mit den Bedürfnissen der Kunden in Einklang zu bringen – und dabei als Mensch wie als Berufsprofi zu gewinnen!

Sie sollten sich stets vor Augen führen, dass Sie mehr zu verkaufen haben als "nur" ein Produkt oder eine Dienstleistung. Was Sie glaubwürdig verkaufen müssen, sind Problemlösungen, aber je nach Umfeld auch Sicherheit oder ein Lebensgefühl.

Menschen kaufen keine Autos, keine Häuser, keine Staubsauger – sie kaufen Freiheit, Geborgenheit und Sauberkeit!

Ziel und Nutzen ...

des Trainings ist in dem beschriebenen Sinn Verkaufsgespräche effektiver und effizienter zu gestalten um dadurch Verkaufserfolge ertragreich zu realisieren.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Warum kaufen Kunden nicht, trotz bekundender Interesse?
- ▶ Wie erkenne ich das wirkliche Potenzial meiner Kunden?
- ▶ Was muss ich tun um nicht über den Preis zu verkaufen?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ Erster Eindruck
- ▶ Elevator Pitch
- ▶ Bedarfsweckung
- ▶ Selling Story
- ▶ Nutzenargumentation
- ▶ Kundenorientierte Einwandbehandlung

Intervall 4: Die Kunst des Auftritts ...

... liegt heute in der richtigen Wahl der Anteile von Rede und Visualisierung. Nur durch diese Balance von Rede und Visualisierung, wird es Ihnen gelingen Ihre Zielgruppe zu informieren, zu interessieren, zu überzeugen und ggf. zu Entscheidungen und Handlungen zu (ver)führen. Denn Sie wissen ja: Spuren hinterlassen wir selten auf ausgetretenen Pfaden – das gilt auch und insbesondere für Präsentationen.

Ziel und Nutzen ...

des Trainings ist es die drei verschiedenen Ebenen, die mentale Ebene, die Modell Ebene und die Ebene der Methoden zu betrachten und zu trainieren. Nicht selten kommt es vor das eine einzige Präsentation ein Projekt oder eine Karriere entscheidet.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Was muss eine Präsentation leisten um Nachhaltigkeit und Begeisterung zu erzeugen?
- ▶ Was macht meinen Auftritt authentisch, überraschend und emotional?
- ▶ Was ist Storytelling?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ Ein-und Ausstieg
- ▶ Lampenfieber
- ▶ Sprachliche Präzision
- ▶ Präsentationsmedien
- ▶ Teilnehmeraktivierungen
- ▶ Schwierige Situationen

Intervall 5: Erfolgreich telefonieren

Das Telefon ist im Arbeitsalltag eines der wichtigsten Kommunikationsmittel und genau deshalb gewinnt professionelles Verhalten am Telefon zunehmend an Bedeutung. Telefonate strukturiert und zielorientiert zu führen ist eine eigene Disziplin u.a. für eine erfolgreiche Kundenbindung.

Ziel und Nutzen ...

des Trainings ist das die Teilnehmer/innen ihre Fähigkeiten und Stärken erfahren, die ihnen den Umgang mit Kunden und mit Mitarbeitern am Telefon erleichtern. Das Training orientiert sich an der realen Situation der Teilnehmer/innen. Die theoretischen Inhalte und die Methoden beziehen sich auf den konkreten Bedarf um die persönliche Telefonkompetenz zu unterstützen und zu stärken.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Was geschieht vor dem Anruf?
- ▶ Wie erreichen Sie eine kundenorientierte Ansprache?
- ▶ Wie ergänzen sich Körpersprache und Tonfall?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ Gesprächseröffnung
- ▶ Visitenkarte
- ▶ Aktives Zuhören
- ▶ Verbindliche Vereinbarung
- ▶ Reklamationsmanagement
- ▶ Ganzheitliches telefonieren

Intervall 6: Selbst- und Zeitmanagement

„Man kann den Leben nicht mehr Tage geben, aber den Tagen mehr Leben“ (Managerweisheit). Zeitmanagement ist eigentlich ein Widerspruch in sich selbst. Denn wir können die Zeit an sich nicht managen, sondern nur uns selbst. Persönliches Selbstmanagement ist die Voraussetzung für ein erfolgreiches Zeitmanagement. Bedeutet: die eigene Arbeit und Zeit zu beherrschen, statt sich zu beherrschen lassen. Wir müssen nicht nur effizient, sondern vor allem effektiv arbeiten. Effizient arbeiten heißt, die Dinge richtig tun – Effektiv arbeiten heißt, die richtigen Dinge tun. Gelingt dies, dann sind Sie Ihren Wettbewerbern weit überlegen.

Ziel und Nutzen ...

des Trainings ist es eine Verbindung zwischen Zeitmanagementstechniken und den persönlichen Umgang mit Zeit zu schaffen. Sie erarbeiten Lösungsansätze wie Sie klug mit sich und der Zeit umgehen.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Was bedeutet Zeit für mich?
- ▶ Was ist der Unterschied was den Unterschied ausmacht?
- ▶ Was brauche ich um mich selbst erfolgreich zu managen?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ Zeitsouveränität
- ▶ Lebens- Balance
- ▶ Wahlmöglichkeiten
- ▶ Priorisieren, Delegieren, Ballast
- ▶ Eisenhower Diagramm
- ▶ Erfolgskontrolle

Termine:

	Blocktraining Düsseldorf	Blocktraining Köln	Blocktraining Düsseldorf
Intervall 1	14. Januar 2013	29. April 2013	26. Oktober 2012
Intervall 2	21. Januar 2013	06. Mai 2013	02. November 2012
Intervall 3	28. Januar 2013	13. Mai 2013	09. November 2012
Intervall 4	04. Februar 2013	20. Mai 2013	16. November 2012
Intervall 5	18. Februar 2013	27. Mai 2013	23. November 2012
Intervall 6	25. Februar 2013	03. Juni 2013	30. November 2012

Intervall 1: Grenzenlos denken – mehr erreichen!

Intervall 2: Kommunikative Kompetenz

Intervall 3: Anders verkaufen...

Intervall 4: Die Kunst des Auftritts ...

Intervall 5: Erfolgreich telefonieren

Intervall 6: Selbst- und Zeitmanagement

Ihre Investition für 48 Stunden Training:

€ 444,00* für eine Person und € 333,00 * für jede weitere Person je Intervall. Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. Der Trainingspreis versteht sich zzgl. Unterbringung und Verpflegung.

*Unsere Geld zurück Garantie:

Sie sind der Meinung, am Ende des 1. Intervalls keinen Gegenwert für Ihr Geld bekommen zu haben, dann lassen Sie uns das wissen. Sie erhalten dann ohne Wenn und Aber den kompletten Preis für das Training zurück.

Anmeldung oder **Anfrage für ein Inhouse Training**

„Blocktraining für den Vertrieb in 6 Intervallen“

Termin vom _____ bis _____ Ort _____

Firma: _____

Vorname: _____ Nachname: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon Geschäft: _____ Mobil : _____

E-Mail: _____ www. _____

1. weitere Person: Vorname _____ Nachname _____

2. weitere Person: Vorname _____ Nachname _____

3. weitere Person: Vorname _____ Nachname _____

Ja ich melde mich verbindlich zu dem Training „Blocktraining für den Vertrieb in 7 Intervallen“ an. Die Trainingsgebühr beträgt € 3.100,00* für eine Person und € 2.331,00* für jede weitere Person. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. *Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. Der Trainingspreis versteht sich zzgl. Unterbringung und Verpflegung.

Bitte buchen Sie die Gebühr für das Training in zwei Teilsummen von meinem Konto ab.

Anzahlung (nach Eingang der Anmeldung) € 222,22*. Die Restzahlung wird 4 Wochen vor Trainingsbeginn von uns eingezogen. *Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

Kontoinhaber: _____

Kontonummer: _____ Bankleitzahl: _____

Bank: _____

Ort: _____ Datum / Unterschrift: _____

Bei Stornierung dieser Anmeldung bis 30 Tage vor Trainingsbeginn wird die Anzahlung als Stornogebühr verrechnet. Bei Neuansmeldung für einen Folgetermin oder ein anderes Training von Denkanstösse werden 50 % der Stornogebühr gutgeschrieben. Wird kein Ersatzteilnehmer genannt nach der Frist von 30 Tagen, ist der gesamte Trainingspreis fällig. Jede Anmeldung ist gerne bis 14 Tage vor Trainingsbeginn übertragbar. Wir behalten uns vor die Trainingsintervalle untereinander zu tauschen.