

## Daten und Fakten

„Außergewöhnliche Gedanken entwickeln sich nur in einem außergewöhnlichen Umfeld.“

### Nutzen Sie unseren Rund-um-Wohlfühlservice!

Da für uns der Mensch im Mittelpunkt unseres Interesses steht, können Sie alle Fragen hinsichtlich der Buchung, der Übernachtung, der Anreise und der gesamten Abwicklung auch mit einem freundlichen Menschen direkt besprechen. Die offenen Trainings finden in unserem Tagungszentrum in Darmstadt statt.

### Ihre Ansprechpartnerin für alle Fragen des Seminarmanagements:

Martina Schreiter  
Tel.: 061 51/599224  
Fax: 061 51/599225  
info@motivtraining.de

### Die nächsten Termine unseres offenen Seminars:

**08. und 09. September 2009**

**08. und 09. Oktober 2009**

### Ihre Investition in zwei spannende und entspannte Trainingstage:

595 Euro zzgl. MwSt. und Übernachtung.

Martina Schreiter freut sich auf Ihren Anruf, auf ein Fax oder eine E-Mail und sendet Ihnen gern ein Anmeldeformular (auch als PDF-Datei unter [www.motivtraining.de](http://www.motivtraining.de) zum Herunterladen), Informationen zum Tagungsort, zur Anreise und zur Übernachtung.

## Ihr Trainer



### Rolf Schreiter (50),

Führungs- und Verkaufstrainer mit Respekt und Leidenschaft.

Er studierte Pädagogik, Geschichte und Sport an der Ruhr-Universität in Dortmund. Seine verkäuferische Karriere begann am Ölregal der Firma AFRA-Autoteile, wo er recht bald von der studentischen Aushilfskraft zum Verkäufer wurde. Nach Abschluss seines zweiten Staatsexamens wurde er Verkaufsleiter der französischen Sportfachmarktkette DECATHLON, die ihr erstes Geschäft in Deutschland eröffnete. Nach 3 Jahren wechselte er zur Sixt-AG, absolvierte das erste Trainee-Programm und übernahm als Regionalverkaufsleiter die Verantwortung für das Firmenkundengeschäft des Autovermieters und verkaufte für die Sixt-Leasing Finanzdienstleistungen.

Seine Trainerlaufbahn startete er 1990 bei R. J. Reynolds Tobacco (Camel). Er arbeitete als Trainingmanager für Nike Central Europe und war bis zu seiner Selbständigkeit nationaler Trainingmanager von Coca-Cola, wo er für die Ausbildung und fachliche Führung eines 30-köpfigen Trainerteams verantwortlich war.

Er erwarb diverse Zertifizierungen namhafter US-Trainingsanbieter (u. a. Ken Blanchard und Stephen Covey), deren Ansätze und Überzeugungen ihn geprägt haben und die ihn bis heute begeistern.

Seine Trainingsteilnehmer schätzen insbesondere seine „lockere Art“, mit der er selbst komplexe Inhalte anschaulich vermittelt.

Rolf Schreiter freut sich schon jetzt darauf, Sie kennen zu lernen, und würde Sie gern ein Stück Ihres beruflichen Weges begleiten dürfen.



## Seminarvorstellung

# Verkaufen ist kein Hexenwerk



Grundlegende Schritte zu mehr verkäuferischem Erfolg



# Verkaufen ≠ Hexenwerk

**Verkaufen ist wahrlich kein Hexenwerk, wenn Ihre Verkäufer die Grundlagen der Gesprächsführung kennen und beherrschen.**

- ? Wie baue ich die Beziehung zu Kunden schnell und gezielt auf?
- ? Wie finde ich die konkreten Kundenbedarfe heraus, bzw. wie wecke ich individuelle Kundenwünsche?
- ? Wie argumentiere ich den Nutzen meines Angebots „kundisch“?
- ? Wie gehe ich mit Einwänden einfühlsam und zugleich zielführend um?
- ? Wann mache ich den „Sack“ wie zu?

**Geben Sie Ihren Verkäufern die Gelegenheit zu lernen, wie sie ihre Dienstleistungen und Produkte und sich selbst effektiver verkaufen können.**

**Ihre Investition wird sich in jedem Fall lohnen!**

## Die Zielgruppe:

Mit unserem zweitägigen Training „Verkaufen ist kein Hexenwerk“ wenden wir uns an alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt. An Quer- und Seiteneinsteiger im Verkauf, an den Verkäufernachwuchs, an Handwerker und Servicemitarbeiter, die ihre Leistung „beim Kunden“ unter Beweis stellen müssen, und an gestandene Verkäufer, die ihr Wissen bislang nur über „learning by doing“ erwerben konnten.

# Die Inhalte des Seminars

**In unserem zweitägigen Verkaufstraining werden wir aus der Sicht Ihrer Kunden die 4 Phasen des Kaufprozesses genau durchleuchten.**

**Ihre Teilnehmer werden grundlegende Methoden und praxisbewährte Werkzeuge kennenlernen:**

- ! Sie werden Kundenbeziehungen gezielt aufbauen können.
- ! Sie werden lernen, wie man Verkaufsgespräche statt mit belanglosem Smalltalk mit einem echten „Interessewecker“ beginnt.
- ! Ihre Verkäufer werden das Prinzip „Wer fragt, führt!“ verstehen und in der Bedarfsanalyse anwenden können.
- ! Sie werden in der Lage sein, „Nutzenbrücken“ zu formulieren und damit ihre Argumentationsfähigkeit verbessern.
- ! Sie werden die grundlegenden Prinzipien der menschlichen Kommunikation verstehen und auch schwierige Verhandlungssituationen besser meistern.
- ! Ihre Verkäufer werden lernen, wie sie sich effektiv auf unterschiedliche Kundentypen einstellen können und damit ihre Anpassungsfähigkeit verbessern.
- ! Ihre Verkäufer werden sicherer im Umgang mit Kundeneinwänden und lernen eine Abschlusstechnik.

# Unsere Vorgehensweise

**„Theorie ohne praktischen Bezug ist wertlos, aber Praxis ohne Theorie ist gefährlich!“**

## 1. Nur 8 bis maximal 12 Trainingsteilnehmer

Verkaufstraining ist Kommunikationstraining und Kommunikationstraining funktioniert nur im engen Dialog. Wir arbeiten bewusst mit Kleingruppen, damit wir ganz individuell auf die persönlichen Problemstellungen von Teilnehmern eingehen können und ausreichend Gelegenheit zum Üben und Anwenden bieten.

## 2. Training mit Respekt und Leidenschaft

In diesem Training brauchen wir keine Video-Kamera. Und Rollenübungen vor dem gesamten Plenum gehören in die methodische Mottenkiste. Bei uns darf sich jeder Trainingsteilnehmer von der ersten bis zur letzten Minute wohlfühlen, denn nur in einer entspannten Atmosphäre ist effektives Lernen möglich.

## 3. Praxisbewährte Methoden

Verkaufen ist kein Hexenwerk und keine Raketenwissenschaft und die besten Modelle sind meist auch die einfachsten. Jedes unserer Werkzeuge ist praxiserprobt und die Methoden haben sich vielfach bewährt. Wir krempeln die Ärmel hoch und arbeiten miteinander.

## 4. Auch als Inhouse-Training buchbar

Jedes offene Motiv-Training ist selbstverständlich auch als firmeninternes Inhouse-Training buchbar. Gern unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot!

