INtem®

SALES

Verkäufer-Entwicklungsprogramm zum High Performer

Mit diesem Verkaufstraining erreichen Sie Ihre Umsatzziele

Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg

Noch ein Seminar?

Oder doch lieber sofort mehr Umsatz?

Herkömmliche Verkäufer-Schulungen verpuffen meist ohne Wirkung. Weil die Teilnehmer wie in der Schule zu viel in zu kurzer Zeit eingepaukt bekommen. Effekt: gleich Null.

Durch das IN*tem*®-Verkäufer-Entwicklungsprogramm stellen Sie sicher, dass Sie neue und erfolgsbringende Verkaufstechniken und Verhaltensweisen in kleinen Schritten sofort tatsächlich anwenden.

In einer ungezwungenen Trainingsatmosphäre werden die meisten in der Praxis bewährten Verkaufs- und Kommunikationstechniken gezeigt, geübt und angeeignet. Kreativität, Eigeninitiative und Selbstvertrauen werden aufgebaut und aktives Verkaufen wird trainiert.

Ob kurze, lange, schwierige Verkaufsgespräche anstehen, der Teilnehmer entwickelt anhand seiner Produkte/Dienstleistungen sein strukturiertes, persönliches Verkaufsgespräch, um jede Situationen sicher und erfolgreich zu meistern. Somit kann jeder, der mit Verkauf zu tun hat, seine persönliche Performance steigern und aufbauen. Gleich ob Anfänger oder Profi.

Erreichen Sie Ihre Umsatzziele

Machen Sie sich unersetzbar

Bei Ihren Kunden. Und bei Ihrem Unternehmen. Die Zahlen sprechen für sich: Verkäufer, Führungskräfte und Außendienstmitarbeiter, die das IN*tem*®-Verkäufer-Entwicklungsprogramm durchlaufen haben, erzielen Umsatzsteigerungen von 20 %, 30 %, 50 % und mehr.

Sie verstehen, wie Ihre Kunden ticken und wie Sie Ihr Angebot exakt darauf zuschneiden.

Sie wissen, wie Sie sich Ihr Stück vom Kuchen abschneiden, selbst wenn die Konkurrenz übergroß oder der Markt schwierig scheint.

Sie erzielen mehr Abschlüsse in kürzerer Zeit – ohne Hard Selling, auf das immer mehr Kunden allergischer reagieren.

Ihr Erfolg ist messbar, in konkreten Zahlen

Die IN*tem*®-Devise: Nur wenn Sie Ihre Ziele erreichen, ist Mitarbeiter-Training erfolgreich. Hier finden Sie Ergebnisse, die von Kunden unterschiedlicher Branchen im Laufe der Maßnahme erreicht wurden, die die erfolgreiche und schnelle Umsetzung der IN*tem*®-Konzepte verdeutlichen.
Gemessen wurde ausschließlich der aufgrund des durchgeführten Trainings und Coachings zustande gekommene Zusatzumsatz bzw. -ertrag. Messung und Bewertung beruhen auf den Parametern der Firmen, die in Zusammenarbeit mit den Teilnehmern und deren Führungskräften festgelegt wurden.

- **20.500.000,– € Mehrumsatz**
  erzielten 45 Teilnehmer innerhalb von 3 Monaten aus dem Bereich Banken und Sparkassen bei einem Trainingsaufwand von 6 Intervalltagen.

- **1.230.000,– € Mehrumsatz**
  erreichten 16 Teilnehmer eines produzierenden Unternehmens im gleichen Zeitraum, bei einem Trainingsaufwand von ebenfalls 6 Intervalltagen.

- **788 zusätzliche Verkaufsgespräche**
  mit 1.041 Abschlüssen wurden im Bereich Finanzdienstleistung von 67 Teilnehmern über einen Zeitraum von 4 Monaten erreicht (Trainingsaufwand à 11 Intervalle).

- **50.500,– € Umsatzzuwachs pro Tag**
  erzielten in der Textilbranche – ausschließlich durch Zusatzverkäufe – 13 Innendienstmitarbeiter, die in 4 Intervalltagen trainiert und flankierend gecoacht wurden.

IN*tem*® geht noch weit über die simple Umsatzmessung hinaus. Damit erfassen Sie – objektiv überprüfbar – sogar, wie sich die Verkaufsfähigkeiten einzelner Mitarbeiter entwickeln.

Ihre Entwicklungsziele

Konzepte wirkungsvoll präsentieren
Sie lernen wirkungsvoll die Präsentation Ihrer Produkte und Dienstleistungen, um Ihre Kunden zu überzeugen und zu begeistern.

Erhöhung der Gesprächskompetenz
Sie lernen, mit Belastungen im Verkäufer-Alltag umzugehen und sich in höherem Maße mit Ihrer Tätigkeit zu identifizieren („sich selbst mehr zutrauen"). Das Programm erhöht Ihre Gesprächskompetenz und Sie werden sicherer in der Kommunikation mit Kunden und (noch) mehr Spaß an Ihrer Tätigkeit haben.

Nachhaltige Motivation und Begeisterung
Motivation ist der Geheimschlüssel zum Erfolg. Doch wie kann ich mich persönlich, schnell und nachhaltig motivieren? Lernen Sie unterschiedliche Motivationsstrategien und -methoden, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit einsetzen können. Machen Sie ihren Eintritt beim Kunden zum Auftritt.

Umgang mit Einwänden
Wie nutze ich Einwände als Entscheidungshilfe? Welche Signale sendet ein Interessent mit einem Einwand und welche Argumente nutze ich zum Entkräften von Ein- und Vorwänden?

Redegewandtheit und sicheres Auftreten
Um Menschen zu überzeugen und zu begeistern, sind Selbstsicherheit und Fähigkeiten in der freien Rede von entscheidender Bedeutung.

Beweggründe zielgerichtet analysieren
Wie Sie mit Fragen das Gespräch führen, ist ein wichtiger Teil des Programms. Es geht darum, was dem Kunden wichtig ist, was ihm hilft und was ihm nützt. Hier geht es darum, die Welt des Kunden zu betreten, seine Überzeugungen und Werte herauszufinden um den Kunden das zu geben, was er wirklich will.

Kundenorientiertes Arbeiten
(„Im Kopf des Kunden denken.") Wichtig ist, was der Kunde will. Welche Argumente sind für den Kunden wirklich von Bedeutung? Wie bringe ich ihm diese Informationen „rüber", damit mich der Interessent auch versteht?

Optimierte Organisation und Zeitmanagement
Planung, strategische Ausrichtung, optimale Zeitfenster, Prioritäten usw. – all das gehört heute zu den wirkungsvollen Techniken, um stressfrei durch den Tag zu kommen. Erarbeiten Sie sich bei diesem Thema Ihren persönlichen Ziel- und Zeitplan.

Wirkungsvolle Beratungs- und Telefongespräche führen
Klar, wesentlich, interessant und zielgerichtet. Sie und Ihre Kunden haben nicht mehr alle Zeit der Welt. Deshalb ist es von Bedeutung, die wichtigen Punkte in kurzer Zeit zielgerichtet zu gestalten, zu übermitteln und sich dabei auf die wesentliche Aussage zu konzentrieren.

Beschwerden sicher behandeln
Sie erhalten Selbstsicherheit im Umgang mit Beschwerden und erfahren Techniken, wie Sie unzufriedene Kunden mit wenigen Mitteln wieder „glücklich" machen können.

Umsatzsteigerung
Ziel ist letztlich, dass die Teilnehmer sicher ihre Umsatzziele erreichen und somit maßgeblich zum Unternehmenserfolg beitragen.

Persönlichkeitsentwicklung
Jeder Teilnehmer wird in seinen individuellen Kompetenzen gefördert und gecoacht. Lücken zwischen den Anforderungen und den vorhandenen Kompetenzen werden ermittelt und die Teilnehmer der Maßnahme werden darin gezielt gefördert.

Gedächtnistraining
Sie lernen, wichtige Details einer Präsentation aus dem Unterbewusstsein ins Bewusstsein zu bringen. Somit können Sie wichtige Präsentationen frei ohne Konzept durchführen. Sie üben diese beeindruckende Präsentationsform der freien Rede in Verbindung mit Gedächtnistraining. Somit benötigen Sie keine schriftlichen Unterlagen und halten Kontakt zu Ihren Zuhörern.

Sicher und kundenorientiert abschließen
Am Ende eines guten Gespräches steht der professionelle Abschluss. Erfahren Sie, wie Sie diesen Abschluss automatisch am Ende eines Beratungsgespräches erhalten. Lernen Sie nicht verkaufen, sondern lassen Sie Ihre Kunden einkaufen.

Wirkungsvoll mit Menschen umgehen
Sie erfahren, wie Sie in kürzester Zeit eine gute Beziehung zu Ihren Kunden herstellen können. Kunden, die gerne mit Ihnen arbeiten, werden nicht so schnell ihre Geschäftsverbindung wechseln. Durch gelebtes Beziehungsmanagement steigern Sie Ihre Kundenbindung.

Ziele setzen und erreichen
Sie lernen, wie Sie sich selbst wirkungsvolle und motivierende Ziele setzen und wie Sie sich selbst dauerhaft dazu motivieren, diese Ziele zu erreichen.

Für wen ist das Programm geeignet?

- Das Entwicklungsprogramm für Verkäufer ist für Vertriebsmitarbeiter entwickelt worden, die gerne verkaufen. Es eignet sich für alle Verkäufer, die im direkten oder indirekten Kundenkontakt stehen.

- Ziel ist es, den Wissensstand aktiv weiterzuentwickeln und ein Update durchzuführen, um mit den neuesten Erkenntnissen aus dem Neuromarketing den Verkäufer zum High Performer auszubilden. Hier liegt uns besonders am Herzen, dass Wissen, Können und Einstellung im ausreichenden Maße ausgebildet bzw. gefördert werden.

- Natürlich verändern wir nicht den Menschen. Aber jeder Teilnehmer wird automatisch seine entwicklungsfähigen Persönlichkeitsmerkmale entdecken, diese weiterentwickeln und seine Persönlichkeit festigen.

- Bei diesem Entwicklungsprogramm wird besonderer Wert auf die praxisorientierte Umsetzung gelegt, so dass sich der Verkäufer zum High Performer entwickelt. So ist am Ende des Programms aus einem guten Verkäufer ein High Performer geworden.

Trainings- und Übungsordner

Jeder Teilnehmer erhält die für das Lernziel notwendigen Unterlagen.

Phase 1:

Workshop-Auswertung

Phase 2:

Persönlichkeitsanalyse

Phase 3:

Trainings- und Übungsordner, Checklisten und Umsetzungs-verpflichtungsblätter, Bücher zum Thema Verkauf

Phase 4:

Konkrete Aufgabenstellung zum Masterarbeitsthema

Phase 1: Workshop-Auswertung

Entdecken Sie, wo Ihre Chancen liegen

Haben auch Sie das Gefühl, dass Ihr Unternehmen mehr verkaufen könnte? Dann ist hier die gute Nachricht: Dieses Gefühl stimmt!

In jedem Unternehmen schlummern ungenutzte Chancen, Potenziale, Möglichkeiten – die goldwert sind und für erstaunliche Umsatzsprünge sorgen können. Alles, was zu tun ist: Diese ungenutzten Potenziale anzuzapfen.

Entwickeln wir gemeinsam Ihre Strategie für mehr Umsatz.

IN*tem*® hat mit der Vertriebs-Potenzial-Analyse ein System entwickelt, mit dem Sie innerhalb kürzester Zeit die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens, Ihrer Verkäufer und Ihrer Führungskräfte sicher herausarbeiten.

Gemeinsam mit dem IN*tem*®-Spezialisten gehen Sie einen Katalog von Fragen durch und legen Kennzahlen, Soll- und Ist-Werte für die Faktoren fest, die in Ihrem Unternehmen über den Erfolg entscheiden: Fähigkeiten Ihrer Verkäufer und Führungskräfte, Vertrieb, Akquisitionswege, Kundenpotenziale …

Denn die Auswertung der Vertriebs-Potenzial-Analyse zeigt glasklar:

- Wo die Schwächen und Stärken liegen
- Wo Sie im Vertrieb bares Geld verschenken
- Ob in Ihrer Vertriebsstruktur Umsatzblockaden vorhanden sind
- Wo Ihre Potenziale für mehr Ertrag schlummern
- Wo schnelle und langfristige Umsatzsteigerung möglich ist
- Wo Verkäufer Chancen ungenutzt lassen und Stärken noch nicht optimal ausnutzen

Anstatt nebulöser Zukunftspläne gibt die IN*tem*®-Vertriebs-Potenzial-Analyse einfache und sofort einsetzbare Maßnahmen an die Hand, die schnell zu mehr Umsatz und Erfolg führen. Damit wird eine individuelle und ganz konkrete Strategie ermöglicht, mit der sich Ziele sicher erreichen lassen. Jetzt gilt es, messbar mehr Umsatz zu erzielen.

Phase 2: Persönlichkeitsanalyse

Tatsache ist:

Rund 80 %* der Mitarbeiter setzen ihr Potenzial am Arbeitsplatz nicht ein! * Quelle: Now Discover Your Strengths, Buckingham (2000)

Ein alarmierendes Ergebnis! Denn gerade in Zeiten wachsender Kunden- und Qualitätsansprüche ist die richtige Person am richtigen Platz zunehmend ausschlaggebend für den Unternehmenserfolg. Aber gerade hier kommt es immer wieder zu teuren Fehlinvestitionen. Der Grund: Nach wie vor werden Mitarbeiter zu stark nach fachlicher Qualifikation, Zeugnissen, Referenzen ausgewählt. Unberücksichtigt bleiben die wichtigen Softskills Verhalten, Motive, Antriebe und Wertvorstellungen. Deshalb...

... machen Sie Potenzial sichtbar!

Identifizieren und stärken Sie die Talente und Fähigkeiten neuer und vorhandener Mitarbeiter und erzielen Sie so einen klaren Wettbewerbsvorteil. Sie wissen, wo Sie stehen. Sie wissen, wo Sie hinwollen. Und endlich wissen Sie auch ganz genau, wie Sie dahin kommen.

Die umfassenden Analyse-Tools von INSIGHTS MDI® oder Limbic® Personality Check ermöglichen Ihnen, die Menschen individuell zu fördern und weiter zu entwickeln, sie bestens zu trainieren, ihnen adäquate Karrieren zu ermöglichen und ein optimales Teamumfeld zu bieten – die beste Basis für Ihren Unternehmenserfolg.

Die Fähigkeiten, die eigenen Stärken und die Potenziale Ihrer Mitarbeiter sowie die Bedürfnisse Ihrer Kunden systematisch zu erkennen und optimal zu nutzen, werden immer mehr zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Mit diesen Diagnoseinstrumenten erhalten Sie nicht nur eine sichere Entscheidungsbasis, mit Kunden, Partnern und Dienstleistern typgerechter und damit erfolgreicher zu kommunizieren. Vielmehr bilden die Tools eine wirkungsvolle Grundlage für die effiziente Verkäuferentwicklung und Integration von Teammitgliedern und Führungskräften.

Die Profile geben Ihnen einen ganzheitlichen Einblick in die Komplexität menschlicher Entwicklungschancen. Sie zeigen auf, wie wir uns in bestimmten Arbeits- und Stresssituationen verhalten, wie wir im Team agieren und welche Rolle wir meinen, spielen zu müssen. Sie geben einen Einblick in unsere Wertestruktur, beleuchten unsere ganz persönlichen Antriebssysteme und erklären, warum wir uns in einer ganz bestimmten Art und Weise verhalten.

INSIGHTS MDI INTERNATIONAL®

Phase 3: Training

Intervall 1	Entwicklungsziele	Methoden
Kontaktstapel	Wirkungsvoll Kontakte knüpfen und gegenseitiges Kennenlernen der Teilnehmer und des Trainers	Gruppenübung
Namenstraining	Fähigkeit, Namen langfristig zu behalten	Mnemotechnik Gruppenübung
Die 3 Säulen des Verkaufserfolgs	Erkennen des Zusammenhangs zwischen Wissen, Können und Einstellung	Übung Lehrgespräch
Der fünfstufige Einkaufsprozess	Erkennen, dass es nicht um verkaufen, sondern um einkaufen lassen geht	Lehrgespräch
Trainingsziele festlegen	Messbarkeit der Trainingsmaßnahme	Einzelarbeit
Zustandsmanagement	Innere und äußere Kommunikation des Teilnehmers kennenlernen	Lehrgespräch Einzelarbeit
Gruppenarbeiten für mehr Verkaufserfolg	Sofortmaßnahmen zur Steigerung des Umsatzes und Ertrages	Brainstorming Gruppenarbeit
Festlegung der Entwicklungsziele	Welche konkreten Ergebnisse sollen während des Entwicklungsprozesses erreicht werden?	Lehrgespräch Einzelaufgabe
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Intervall 2	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Nutzenargumentation Konkrete Umsetzungsaufgaben	Stärken der Produkte und Dienstleistungen in Kundennutzen verwandeln	Demonstration Diskussion Ausarbeitung
Erklärung der Leistung	Fachliches Know-how in „die Sprache" der Kunden transportieren	Gruppenarbeit Austausch
Beweisführung	Dem Kunden die Wirksamkeit beweisen	Gruppenarbeit Austausch
Motivation und Einstellung: Problem- oder Chancen-Denken	Vom problemorientierten Denken zum lösungs-orientierten Handeln kommen	Lehrgespräch Einzelübung

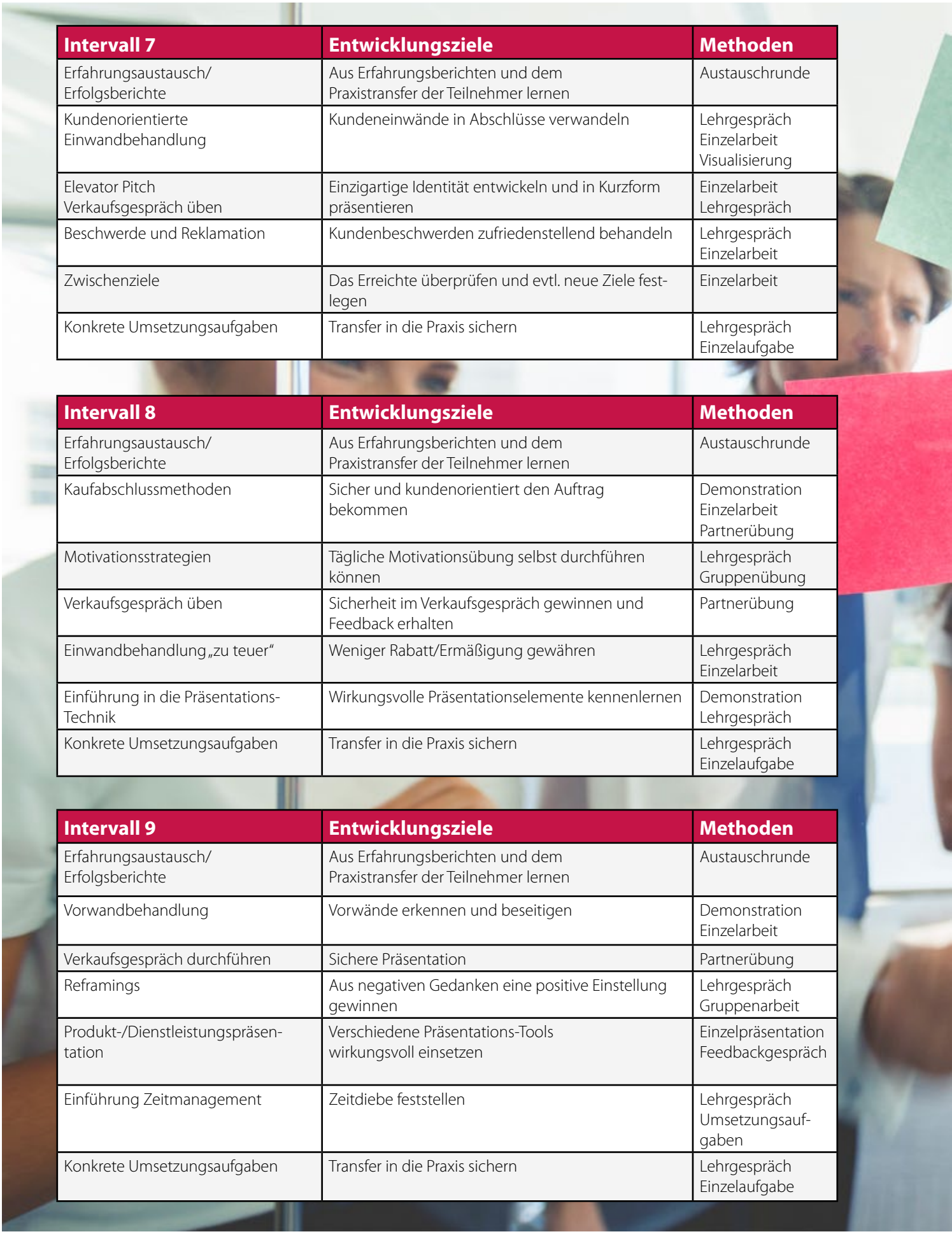
Intervall 3	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Nonverbale Kommunikation	Die nonverbale Wirkung auf sich und andere erkennen	Lehrgespräch Gruppenübung
Persönliche Stärken ausarbeiten	Persönliche Stärken kennen und nutzen lernen	Gruppenübung
Beziehungsmanagement	Fördernde Beziehung zum Kunden aufbauen lernen	Einzelübung Lehrgespräch
Nutzenmatrix	Nutzen in verschiedenen Varianten präsentieren lernen	Einzelarbeit
Gedächtnistraining	Präsentieren ohne Hilfsmittel	Demonstration Gruppenübung
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Intervall 4	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Aktiv verkaufen/Cross-Selling	Interesse wecken	Einzelarbeit Lehrgespräch
Kreative Gesprächseinstiege	Dem Interessenten in Erinnerung bleiben	Demonstration Einzelarbeit
Telefonisch Termine vereinbaren	Schnell und einfach Termine bekommen	Demonstration Lehrgespräch Einzelarbeit
Preispräsentation	Wie, wo und wann wird der Preis präsentiert?	Lehrgespräch Einzelaufgabe
Unterbewusstsein	Wie verändern wir negative und verstärken positive Zustände?	Demonstration Einzelübung
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Intervall 5	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Innere Einstellung	Negative in positive Situationen verwandeln	Gruppenübung Einzelübung
Die Welt	Die Motivstruktur des Kunden erfassen	Lehrgespräch Einzelarbeit
Analyse der Kundenwelt durch Ziel-, Verständnis- und Wertefragen	Die speziellen Anforderungen der Kunden erkennen, um diesen gerecht zu werden	Einzelarbeit Demonstration Visualisierung
Abschluss/Auftrag	Einen positiven, kundenorientierten Gesprächsabschluss herstellen	Demonstration Einzelaufgabe
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Intervall 6	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Zusammenführen eines persönlichen Verkaufsgespräches	Die bisher einzeln erarbeiteten Schritte zu einem Verkaufsgespräch zusammenfügen. Ein persönlicher Leitfaden für das Gespräch wird von jedem Teilnehmer entwickelt. Sicherheit im Gespräch aufbauen.	Demonstration Einzelaufgabe Partnerübung Feedbackgespräch Visualisierung
Kundenbeziehungsanalyse	Unterschiedliches Kundenverhalten erkennen und darauf eingehen können	Einzelübung Lehrgespräch
Der fünfstufige Einkaufsprozess	Erkennen, dass es nicht um verkaufen, sondern um einkaufen lassen geht	Lehrgespräch
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Phase 3: Training



Intervall 7	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Kundenorientierte Einwandbehandlung	Kundeneinwände in Abschlüsse verwandeln	Lehrgespräch Einzelarbeit Visualisierung
Elevator Pitch Verkaufsgespräch üben	Einzigartige Identität entwickeln und in Kurzform präsentieren	Einzelarbeit Lehrgespräch
Beschwerde und Reklamation	Kundenbeschwerden zufriedenstellend behandeln	Lehrgespräch Einzelarbeit
Zwischenziele	Das Erreichte überprüfen und evtl. neue Ziele festlegen	Einzelarbeit
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Intervall 8	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Kaufabschlussmethoden	Sicher und kundenorientiert den Auftrag bekommen	Demonstration Einzelarbeit Partnerübung
Motivationsstrategien	Tägliche Motivationsübung selbst durchführen können	Lehrgespräch Gruppenübung
Verkaufsgespräch üben	Sicherheit im Verkaufsgespräch gewinnen und Feedback erhalten	Partnerübung
Einwandbehandlung „zu teuer“	Weniger Rabatt/Ermäßigung gewähren	Lehrgespräch Einzelarbeit
Einführung in die Präsentations-Technik	Wirkungsvolle Präsentationselemente kennenlernen	Demonstration Lehrgespräch
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Intervall 9	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Vorwandbehandlung	Vorwände erkennen und beseitigen	Demonstration Einzelarbeit
Verkaufsgespräch durchführen	Sichere Präsentation	Partnerübung
Reframings	Aus negativen Gedanken eine positive Einstellung gewinnen	Lehrgespräch Gruppenarbeit
Produkt-/Dienstleistungspräsentation	Verschiedene Präsentations-Tools wirkungsvoll einsetzen	Einzelpräsentation Feedbackgespräch
Einführung Zeitmanagement	Zeitdiebe feststellen	Lehrgespräch Umsetzungsaufgaben
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Intervall 10	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Präsentieren des persönlichen Verkaufsgespräches	Sicherheit erlangen, Kompetenz zeigen	Partnerübung
Feedback zum Verkaufsgespräch	Qualitätsstatus des Verkaufsgespräches feststellen	Partnerübung Lehrgespräch
Verkaufsgespräch mit Einwand-behandlung üben, Zeitmanagement	Schwierige Verkaufsverhandlungen erfolgreich meistern	Partnerübung 3er-Übung Feedback-Gespräch
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Intervall 11	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Verkaufswettbewerb	Präsentation und Durchführung der professionellen Verkaufsgespräche aller Teilnehmer, Verkaufsgesprächs-Wettbewerb	Partnergespräch Beurteilung Auswertung
Zeitmanagement	Wirkungsvoll Prioritäten setzen, Aktivitäten planen	Demonstration Lehrgespräch
Zielplanen	Aktivitätenplan erstellen	Demonstration Einzelarbeit
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Intervall 12	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungsaustausch/ Erfolgsberichte	Aus Erfahrungsberichten und dem Praxistransfer der Teilnehmer lernen	Austauschrunde
Präsentation der Masterarbeit	Präsentation und Feedback zur Masterarbeit (optional)	Präsentation Feedback
Aktiv verkaufen	Bedarfsweckung über Problembewusstsein	Demonstration Einzelübung
Erfolgsjournal	Erfolge als Motivatoren nutzen	Lehrgespräch Einzelübung
Zielerreichungsmethode	Mehrstufige Zielplanung	Demonstration Einzelübung
Persönlicher Zielplan	Aus Wünschen Ziele formulieren und konkrete Aktivitäten festlegen	Einzelübung Gruppenübung
Zielerreichung	Bewertung der persönlichen Entwicklungsschritte zum High Performer	Beurteilung Feedback
Zertifikat	Auszeichnung des Teilnehmers	Präsentation
Konkrete Umsetzungsaufgaben	Transfer in die Praxis sichern	Lehrgespräch Einzelaufgabe

Phase 4: Masterarbeit

Auf Wunsch: Nach erfolgreicher zusätzlicher Masterarbeit und bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer die Zertifizierung im berufsbegleitenden Kontaktstudiengang zum „ High Performer Sales Management (IN*tem*®-HdWM)"
Hochschule der Wirtschaft für Management Mannheim

Ihre Zertifikat-Inhalte

Nach erfolgreicher Beendigung des Verkäufer-Entwicklungsprogramms zum High Performer erhalten Sie Ihr IN*tem*®-Zertifikat, das Ihre Leistungen mit folgenden Schwerpunkten bescheinigt:

- Verkaufspsychologie und Neurobiologie
- Wirkungsvolle Verkaufsgespräche führen
- Motivation erzeugen
- Motiv-, Ziel- und Wertefragen entwickeln
- Ein- und Vorwände entkräften
- Kundenorientiert abschließen
- Emotionale Produktpräsentation
- Strategie- und Zielmanagement

Ganzheitlich aufgebautes Training

Bei der Entwicklung wurde speziell auf langfristiges Behalten und unkompliziertes (d. h. gehirngerechtes) Erlernen Wert gelegt. So werden beim Training regelmäßig die rechte und linke Hirnhemisphäre gemeinsam aktiviert:

Teilnehmerorientiertes Erlebnis-Training
Ca. 70 % sind Gruppen-/Einzelarbeiten, Rollenspiele und Brainstorming. Ca. 30 % sind Demos, Erläuterungen und Lehrgespräche.

Praxistrainings mit Umsetzungsphasen
Die Lernziele werden nicht schematisch in vorgegebener Reihenfolge „durchgezogen", sondern sind didaktisch und methodisch miteinander verknüpft. Die Verkaufs- und Trainingsschwerpunkte liegen auf Können und Einstellung und nicht nur auf reiner Wissensvermittlung von Beratungstechniken. Durch das in sich geschlossene, auf 12 Intervalle abgestimmte Trainingskonzept wird bei den Teilnehmern der gewünschte Lernerfolg erzielt.

Prozessbegleitendes und messbares Training
Das Training kann in einen firmeninternen Unternehmens-Prozess mit einbezogen werden. Firmenphilosophie (CI) und neue Unternehmensziele werden mit eingebunden. Dies fördert das praxis-/unternehmensbezogene Denken der Mitarbeiter. Ebenfalls wird an diesen Unternehmenszielen konkret gearbeitet. Eine messbare Investition, die mehr bringt als sie kostet.

Training zur Verhaltensänderung
Verhaltensänderung benötigt Zeit! Deshalb trainieren wir in kleinen Schritten mit vielen dazwischenliegenden Umsetzungsphasen. Die Merkfähigkeit des Menschen beträgt durch selbstständiges Ausführen ca. 90 %. Die Teilnehmer beherrschen am Ende die Trainingsinhalte, es ist kein zusätzliches Nacharbeiten der Trainingsunterlagen erforderlich.

Methodik

Die nachfolgende Methode hat sich besonders bei Trainingsprogrammen bewährt, die eine nachhaltige Verhaltensänderung der Teilnehmer zum Ziel haben sollen. Innerhalb jeder Intervallstufe kommen die folgenden Elemente zur Anwendung:

Sehen | Hören | Sprechen | Umsetzen

Vorführen (sehen):
Jeder Lernschritt wird vom Trainer bzw. den Teamleitern demonstriert.

Erläutern (hören):
Sinn und Inhalt jedes einzelnen Schrittes werden durch Erklärung und Diskussion dem Teilnehmer verständlich gemacht.

Ausprobieren (selbst sprechen):
Jeder Teilnehmer wird in einer entspannten und positiven Lernatmosphäre die neu erworbenen Kenntnisse wiederholt einsetzen und dabei immer mehr festigen.

Umsetzen (selbst ausführen):
In dieser wichtigen Phase wendet der Teilnehmer das Erlernte in der täglichen Praxis an.

Berichten (selbst sprechen):
Der Teilnehmer berichtet im folgenden Trainings-Intervall über seine erlebten Praxiserfahrungen vor der Gruppe. Durch die Berichte anderer Trainingsteilnehmer wird er motiviert, sein Verhalten zu überdenken, um die daraus gewonnenen Erkenntnisse erneut in die Praxis umzusetzen.

Feedback (hören):
Jeder Teilnehmer erhält von der Gruppe und individuell durch den Trainer konstruktive Rückmeldung bezüglich seiner im Laufe der Woche angewendeten Umsetzungsergebnisse.

Lesen und hören (hören oder sehen):
Ergänzend zur Umsetzung des Trainings in die Praxis liest der Teilnehmer abschnittsweise das begleitende Buch zum Thema Verkauf, um sein Wissen zu vertiefen.

Wichtig:

Jeder Teilnehmer trainiert an seiner eigenen Verkaufssituation. Unter Anleitung des Trainers sowie unter Anwendung aktiver Lernmethoden wird das eigene produkt- und kundenbezogene Verkaufsgespräch erarbeitet und sofort in die tägliche Praxis übernommen.

Didaktischer Hintergrund

Konkrete Aufgaben zur Umsetzung in die Praxis

Jeder Teilnehmer verpflichtet sich ganz konkret, seine Trainingserfahrungen auf die persönliche Situation zu übertragen und in der täglichen Praxis anzuwenden. Über das Ergebnis wird er in der jeweils folgenden Intervall-Einheit berichten. Die sofortige praxisbezogene Anwendung ist der erste Schritt zu einer nachhaltigen Verhaltensänderung.

Kleine, in sich abgeschlossene Lernschritte

Das Verkäufer-Entwicklungsprogramm umfasst 8 bis 12 praxisbezogene Intervall-Einheiten sowie einen Workshop und die Persönlichkeitsanalyse jedes Teilnehmers. Die Teilnehmer wenden nach jeder Intervall-Einheit eine bzw. zwei Wochen lang das bis dahin Erlernte in ihrem persönlichen Arbeitsbereich an. Damit sind sie in der Lage, Erkenntnisse aus dem Training sofort praxisgerecht und erlössteigernd einzusetzen. Am Ende der Trainingsmaßnahme zeigt jeder Teilnehmer im Verkaufsgesprächs-Wettbewerb seine Performance.

Das bedeutet für die Teilnehmer:

- schnellere Erfolgserlebnisse und kein demotivierender Lernstress.
- keine liegengebliebenen Arbeiten, da die jeweils kurzen Trainingsphasen einen reibungslosen Ablauf der täglichen Praxis gewährleisten.

Kein Lehrer-Schüler-Prinzip

Partnerschaftliches, aktives Lernen und praxisbezogenes Handeln erhöhen den Lernerfolg um ein Vielfaches. Durch individuelles Coaching der Teilnehmer wird eine positive Verhaltensänderung nachhaltig gefördert und verankert.

Eigenmotivation und Begeisterung

Motivation und Begeisterung sind oft unterschätzte Erfolgsfaktoren. Manch einer behauptet sogar, dass dies die Erfolgsfaktoren „Nummer 1“ sind. Bei diesem Thema werden selbst erfahrene TrainingsteilnehmerInnen neu gefordert:

- Power tanken!
- Motivation mitnehmen, aber solche, die von innen kommt!
- Begeisterung wieder spüren und übertragen können!

Motivation und Begeisterung sind die Antriebsfeder für mehr Einsatz und Leistung.
Nur was über einen längeren Zeitraum gemeinsam in der Gruppe aufgebaut wird, kann nachhaltig zu wirksamen Ergebnissen führen. Deshalb veranstalten wir keine 3-Tages-Kompaktseminare, sondern trainieren und üben mit unseren Teilnehmern über mehrere Monate.

Jeder Teilnehmer arbeitet an seiner individuellen Zielsetzung

Da dies zusätzlich zu den Trainingsinhalten geschieht, erlangen die Teilnehmer eine größere Sicherheit im gesamten Entwicklungsprozess und somit persönlich messbare Erfolge.

Stärken erkennen und verstärken

Die Teilnehmer werden vom Trainer ermutigt, in vorgegebenen und praxisbezogenen Situationen ihre gewohnte Komfortzone zu verlassen. Durch eine positive und ungezwungene Lernatmosphäre wird es den Teilnehmern ermöglicht, ihre oft verborgenen Fähigkeiten besser zu erkennen und auszuprobieren.

Auszeichnungen

In über 30 Jahren wurde die IN*tem*®-Gruppe bereits 23 Mal ausgezeichnet. Sie steht damit seit ihrer Gründung für laufende Fortentwicklung und Veränderung, messbar an harten Zahlen, spürbar an der Stimmung der Mitarbeiter, sichtbar am Lächeln ihrer Kunden.

Die Qualität von IN*tem*® sind sichtbare Ergebnisse

Das IN*tem*®-System hat seine Erfolgsgrundlage in dem Intervallkonzept, das 1989 von dem IN*tem*®-Institut für Trainingsentwicklung und Methodenforschung entwickelt wurde. In über 30 Jahren empirischer Forschungsarbeit wurde dieses Konzept weiterentwickelt. Dabei wurde die richtige Dosierung der methodischen Vernetzung von Trainingseinheiten und deren erfolgreiche und messbare Umsetzung in der Praxis ermittelt.

In über 30 Jahren 23 x ausgezeichnet

Platin

Internationaler Deutscher Trainingspreis in Platin

BDVT-Qualitäts-Siegel · BDVT · geprüfte Methode · Akademie

Gold

3 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Gold

2 x Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching in Gold

Silber

8 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Silber

2 x Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching in Silber

Bronze

2 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Bronze

1 x Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching in Bronze

Innovation

Weiterbildungs-Innovationspreis des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB)

Human Ressource Award

Sonderpreis des Europäischen Preises für Training, Beratung und Coaching für Trends und Zukunft

German Business Award 2018 als Best Sales Training Consultancy

INtem® Trainergruppe
Seßler & Partner GmbH

Mallaustraße 69 – 73
68219 Mannheim

Telefon: +49 621 43876-0
Telefax: +49 621 43876-10
E-Mail: info@intem.de
Web: www.intem.de

Jetzt Videos anschauen

INtem®-Verkaufstraining auf Youtube

Jetzt mehr erfahren

auf www.intem.de, wir freuen uns auf Sie