

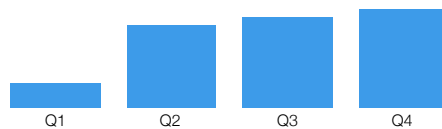
## Zahlen & Fakten

# Meine Erfahrungen sind Erfolge für SIE.

### REFERENZ-Zahlen

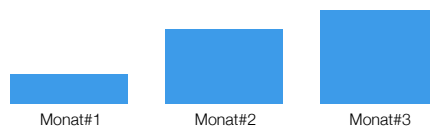
#### Performance Abschluss

Durch ein abschlussorientiertes Verkaufskonzept (Gesprächsaufbau) konnten die Mitarbeiter Vertrieb bereits nach einem Quartal ihre Performance Abschluss und Verbindlichkeiten enorm steigern. Mit einem „FineTuning“ für die einzelnen Teilnehmer (persönliche Massnahmepläne) konnte die Performance bei einigen weiter gesteigert werden. Weiter konnten so die Betriebskosten (u.a. Aussendienstbesuche, Anfahrt) gesenkt werden, da die Anzahl Besuche pro Abschluss verringert wurde.



#### Kennzahlen Telefonie (Akquisition)

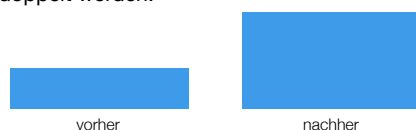
Durch eine effiziente Wochen- und Monatsplanung konnte die Zeitinvestition Telefonakquise und somit die Kennzahlen (Anzahl Wählversuche und Termine) massiv gesteigert werden. Was wiederum zu mehr Interaktionen mit potentiellen Kunden auf dem Feld geführt hat.



Mit einem zielgerichteten Leitfadentelefonie Neukundenakquise war der Verkaufsberater schneller am Ziel: Den Termin bei einem potentiellen Kunden und somit eine Steigerung seiner Performance Termine.



Durch telefonisch gezieltes Nachfassen mittels einem Leitfaden und nachhaltigem Argumentarium konnte die Performance der Mitarbeiter Innendienst mehr als verdoppelt werden.



Selbstverständlich gibt es noch ganz viele weitere Erfolgsgeschichten von und mit Teilnehmern aus meinen Verkaufstrainings sowie Inhousetrainings mit Unternehmenskunden. Fragen Sie einfach nach.

Schlussendlich zählen im Verkauf die Zahlen und Ergebnisse (Termine und Abschlüsse). Alles andere im Verkauf kann man studieren und trainieren.

### REFERENZ-Stimmen

- ✓ Der Stoff wurde verständlich und praxisnah gelernt und ich konnte dadurch viel Neues und Gutes mitnehmen
- ✓ Das Training war lebhaft und mir wurden konkrete Tipps vermittelt
- ✓ Der Trainer hat eine lockere und persönliche Art
- ✓ Ich konnte viele Ideen für Verbesserungen für meinen Verkaufsjob sammeln und mitnehmen
- ✓ Durch den Einsatz meines persönlichen Verkaufsgesprächs, hat sich meine Auftragslage stark verbessert
- ✓ Mit dem gelernten Telefonskript konnte ich schnell neue und potentielle Leads generieren
- ✓ Seit meiner neuen Wochenplanung sowie das neue Bewusstsein für „wichtig oder dringend“ gehe ich viel entspannter und ruhiger in den Tag und zu meinen Kunden
- ✓ War top und habe gar nicht bemerkt, dass der Trainingstag vorbei war
- ✓ Ich wurde förmlich aus meiner Komfortzone gerissen und erkannte danach mehr und mehr, dass es gut war
- ✓ Seine „Art“ hat mich zuerst genervt, aber am Schluss verstand ich mein Verkaufspotential und habe dies mit einem Personalcoaching mit ihm ausgebaut
- ✓ Er ist ein „Vollblutverkäufer“ und kann die Teilnehmer abholen und motivieren
- ✓ Früher habe ich als Geschäftsführer den Verkauf nicht so als wichtig empfunden und nach dem Training ist der Verkauf ein wichtiger Bestandteil geworden



**REFERENZ-Tätigkeiten**

Nachfolgend ein Auszug meiner Tätigkeiten als Trainer, Coach und Speaker (Themen meiner Arbeiten mit meinen Kunden). Gerne stehe ich für weitere Informationen zu Ihrer Verfügung.

**Themen Organisation/Planung**

Gebietseinteilung und Routenplanung | System Research Adressen Gewinnung von Neukunden | Zeitmanagement | Roadshows für externe Vertriebskanäle | Neue Geschäftsfelder und StartUp neuer Projekte SWOT bzw. Leistungsvergleiche zum Wettbewerber | Kennzahlen Vertrieb | Bonuspläne | Tools Einarbeitung und Entwicklung Vertriebsstruktur | CRM und Ausbau Kundenportfolio | Entwicklung Zusammenarbeit mit internen Lieferanten sowie Kundenbetreuung diverse Tools Zusammenarbeit und Controlling | Aufbau Händlerschulungen | TrainTheTrainer | u.v.m.

**Themen Telefonmarketing**

Gestaltung Workplace | Go's und NoGo's beim Terminieren | sich motivieren bzw. Umgang mit Nein's | Zeitmanagement | Tonalität Aufbau Leitfaden (Einstieg, Nutzen, Angebot, Ausstieg) | diverse Kundenansprachen für Aktionen, | Verkaufen am Telefon | Gesprächs-interesse wecken | Einwand oder Vorwand? | den potentiellen Kunden verstehen bzw. sinnvolle Einwandsbehandlung | Nachfassen und Zeitpunkt | Terminbestätigung und Reminder | Regelmässige Workshop's mit LiveActs-Trainings | u.v.m.

**Themen Verkaufsgespräch**

LimbicSales und die sechs Phasen | Umgang mit Nein's | glücklicher Verlierer | meine Optik bzw. PersonalBranding | eigene Aktivitäten und WorkLifeBalance | Körpersprache | Aufbau Verkaufsgespräch | die PAIN's und die Tonalität bei verschiedenen Ansprechpartnern ValuesBasedSelling | SolutionSelling | Kaufmotive | Abschlussysteme Verbindlichkeiten erzeugen | Empfehlungsmarketing | Kaltakquise Einwandsbehandlung | Kundeninformations-/Historieblatt Verkaufshilfen und Controlling- Tools für den Aussendienst | Individuelle Konzepte (Neu-/Wettbewerbskunde, Kundenrückgewinnung) | Aufbau Verkaufsgespräch (JA-Treppe) | Tonalität bei verschiedenen Ansprechpartnern bzw. ThinkLimbic | u.v.m.

**Themen Leadership**

**Pragmatische Planung:** Kurzprofil Verkäufer | Einarbeitungspläne und -ziele | Tagesbericht: Aktuelles Reporting? Abendtelefon? | Bericht Mitreise: Strukturierter bzw. am Verkaufsgespräch angepasster Bericht Mitreise?

Möglichkeiten Massnahmen Verkaufsförderungen vorhanden? Tagesplanung: Hat der AD eine Tagesplanung? Wie weit effizient bzw. direkt umsatzfördernd? | Massnahmen Verkaufsförderung: Welche Massnahmen sind möglich? Wie kann ich als Führungskraft gehen? Sich mit dem AD diesbezüglich solidarisieren | Ziele Bestand und Neukunden: Sind Ziele vorhanden? Werden die Ziele kontrolliert bzw. wie wären die Folgen bei Nichterreichung?

**Pragmatische Führung:** Der coachende Verkaufsleiter | Kennzahlen/Benchmark: Performance Abschluss und Co. | Tools Controlling: Kontrolle bzw. Systeme vorhanden? Entwicklungs- und Aktionspläne Verkaufsm Meetings: Sind die Verkaufsm Meetings effizient? Zielgerichtete Moderation und Führung? Wie aktuell ist die Visibilität? Mitarbeitergespräche: Sind die Mitarbeitergespräche effizient? Führung durch Zahlen? Zielgerichtete Moderation? | Aktive Mitreise: Regelmässige Begleitungen des AD's vorhanden? EntwicklungsChecklisten vorhanden?

**Der Aussendienst:** Analyse Aussendienst: Wie „tickt“ der AD in den Bereichen Vorbereitungen, Verkaufsgespräch und Nacharbeiten? Wie ist sein persönliches Umfeld? Können oder wollen? | Provisionsreglement, Bonuspläne: Verdienste „verkäuferisch“ ausgerichtet? Wie gestalten sich die Anreize mehr zu machen bzw. mehr zu wollen? | System Kunde: Wie funktioniert das Unternehmen bzw. wie sind die Abläufe? | Prozesse Vertrieb: Wie funktioniert der Vertrieb? Zusammenarbeit ID? Aufgaben Vertrieb?

**Wer bin ich?:** ThinkLimbic bzw. wie „ticke“ ich?: Grundsätze Limbic und warum? Erlernen der LimbicTypen. Praxistest und wie wirke ich auf andere? | Meine Führungspersönlichkeit: Die vier Führungstypen - welcher bin ich? Bin ich Teamfähig und kann ich Konflikte konstruktiv klären? Unterschiede zwischen Wollen und Können: Was kann und was will ich? Wo führe ich unbewusst? Wo habe ich Führungspotential? | Praxistest: Mein persönlicher LimbicTest | Führungsstil und -verhalten mein Führungswappen | Führen oder managen?

**TrainTheTrainer:** Coaching Mitreise: PowerSelling begleitet die Führungskraft mit dem AD - Fokus „Manöverkritik“ bzw. Gesprächs-führung nach dem Kundenbesuch | Coaching Mitarbeitergespräch (MAG): PowerSelling nimmt am MAG teil und hilft nach Absprache mit der Führungskraft in der Moderation | Coaching Verkaufsm Meeting: PowerSelling nimmt am Verkaufsm Meeting teil und hilft nach Absprache mit der Führungskraft in der

„der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt, der andere packt sie kräftig an und handelt“

Dante Alighieri

in der Moderation | Coaching Verkaufsmeeeting: PowerSelling nimmt am Verkaufsmeeeting teil und hilft nach Absprache mit der Führungskraft in der Moderation | Coaching LiveActs: PowerSelling nimmt an den LiveActs (Terminieren) teil und hilft nach Absprache mit der Führungskraft in der Moderation bzw. beim Terminieren

### Themen Mensch

**Besser spüren, verstehen und fragen:** Stellen Sie sich vor, Sie könnten Ihren (potentiellen) Kunden besser spüren und verstehen - wie er „tickt“, wie er denkt, handelt, fühlt und wie sein Kaufverhalten ist. Mit gezielten Fragetechniken und Einsatz von Tools mit emotionalen Auswirkungen seine „Sprache“ sprechen und sein Vertrauen gewinnen und somit eine Kauflust bei ihm erzeugen.

**Kunde versteht, vertraut und kauft ein:** Stellen Sie sich vor, Ihr (potentieller) Kunde versteht Sie und Ihren „Verkaufswunsch“, vertraut Ihnen und kauft aus diesen Gründen bei Ihnen ein. Weil er sich bei Ihnen wohlfühlt, sich verstanden und sich angenommen fühlt. Diese Gefühle lösen Kauflust bei ihrem (potentiellen) Kunden aus.

**Themen und Fragen:** Wie „tickt“ der Mensch und welche Kaufmotive hat er heute? | Was hat sich bei mir und am Markt verändert und wie verhalte ich mich? | Fragetechniken, um „hinter die Stirn“ des Kunden schauen zu können | Die Macht der Annahmen bzw. Vorurteile - wie ich diese bei mir und beim Kunden abbauen kann | Warum in Bildern sprechen bzw. verkaufen? Was löst dies aus? | Die emotionalen Reflexe oder unsere Körpersprache. Wie ich meinen Gesprächspartner „lesen“ kann. | Das LimbikSystem oder in mehreren emotionalen Sprachen reden bzw. verkaufen | Ist der Mensch unvernünftig oder wie ich mit der Unvernunft des Menschen verkäuferisch umgehe? | Wie entsteht Verhalten? Was passiert, wenn ich die Verhaltensweisen meiner Kunden verstehe? | Die LimbikTypen und ihre Eigenschaften. Wie ist die Diagnose und das Verhalten? Welche Keywords wende ich an und welche ungestellten Fragen hat er? | Wie „ticke“ ich limbisch und wie gehe ich damit um? | Kann ich den Kunden „steuern“ oder wie kann ich sein Unterbewusstsein anregen? | Die Macht der Spiegelneuronen

### Themen als Speaker

Wie sich erfolgreich vorbereiten? | Wie an potentielle Kunden kommen? Was gehört zu einem Verkaufsgespräch und wie führen? | Wie Abschlüsse generieren? Was soll nach dem Verkauf noch passieren? Mit Veränderungen umgehen - aber wie? | Mehr Termine | Weniger Leerläufe | Mehr Umsatz | Weniger Stress | Raus aus dem Jammertal Mehr Führung | Mehr Kontrolle | Basics Sales für StartUp | Was erfolgreiche Menschen nicht tun | Massnahmen Marktbearbeitung für Erfolge | u.v.m.

### Themen als PersonalCoach

Rekrutierung und Einarbeitung Aussendienst | Mithilfe Mailingaktionen Zeitmanagement für Leiter Verkauf | Konzepte Telefonie und Verkauf Veränderungen Mensch & Markt | StartUp und Relaunch | Verkaufs- und Controllingtools | Selektion Bewerbungen und Moderation Gespräche | WorkTogether innerhalb Unternehmen | u.v.m.

**„der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt, der andere packt sie kräftig an und handelt“**

Dante Alighieri