

Offene Einzeltrainings Jahresprogramm 2020

2020

Transaktionsanalyse
Kommunikation
Leadership
Verkaufskommunikation
Verkaufsstrategie
Arbeitstechnik
Präsentation

INHALTE, ÜBERSICHT

Management

Führung Kommunikation 08
Zielorientierter klarer Dialog
3 Monate

Führung Leadership 10
Beziehungsorientierte Entwicklung
10 Monate

Führung Gruppenleitung 12
Unmittelbare Teamleitung
3 Monate

Speaking 22
Präsentieren

Verkauf

Verkauf Kommunikation 16
Gespräche gezielt führen
3 Monate

Verkauf Strategie 18
Am richtigen Weg zum Kunden
3 Monate

Verkauf Innendienst 20
2 Monate

Bedingungen 25



Hallo & Willkommen

Seit 20 Jahren führe ich erfolgreich offene Entwicklungsbegleitungen durch. Regelmäßig erlebe ich Teilnehmer und Teilnehmerinnen, die in ihrer persönlichen Entwicklung besondere Fortschritte schaffen.

Ich darf an diesen Erfolgen teilhaben. Mein Ziel ist, Sie bestmöglich bei der Erreichung Ihrer Ziele zu unterstützen. Dies beinhaltet: Die eigenen Ziele zu entwickeln, zu erkennen was wird zur Zielerreichung benötigt und festzulegen welcher Weg der richtige ist.

Warum denke ich an Sie, wenn es um offene Entwicklungsbegleitung geht? Weil Sie sich vielleicht mit folgenden Themen herumschlagen und dazu

Impulse wollen:

- Meine Rolle finden und Spaß an der Aufgabe und an Veränderung suchen.
- Verstehen, was rund um mich vorgeht und warum manches nicht weiter geht.
- Verstehen warum Menschen so sind und wie ich darauf reagieren kann.
- Eine Balance zwischen Chaos und Ordnung zu finden.
- Dinge nicht zu tun, die ich falsch finde und mir selber mehr zu erlauben und zuzutrauen.
- Vertrauen zu finden oder wieder zu finden.

Für jedes dieser Themenstellungen gibt es das passende Modul.

Geben Sie bitte Bescheid, ich rufe Sie gerne an und erläutere mit Ihnen die Details.

Heinz Goldemund
Der Sparringpartner im Denkprozess.
Ihrer.

OFFENE EINZELTRAININGS

Ein Hamsterrad sieht von innen wie eine Karriereleiter aus.
Graffito



Die Lerngruppe nutzt die unterschiedlichen Sichtweisen und Erfahrungen der Gruppenteilnehmer und wird damit erfolgreich. Lernen findet angenehm und nachhaltig statt.

Die niederschwellige Begleitung durch eine Führungskraft aus dem eigenen Haus (Mentor) sichert eine praxisrelevante und zielorientierte Entwicklung.

Das Entwicklungskonzept beinhaltet neben Trainingsmodulen, Lerngruppen, Webinarplattform, individuellem Online-Coaching auch eine Vielzahl von Trainingshilfsmitteln.

Erlebnisaktivierende Lernimpulse, Selbstreflexionsangebote, Gruppenarbeiten und Rollenspiele, praxisnahe innovative (Lern-) Projekte, Lernhefte, Merkkarten, Lernhilfsmittel, Online Plattform, Präsentationen, Lerntagebücher, Peergruppen, etc. werden kombiniert. Individuelle Coachingeinheiten und Fachberatung zu persönlichen Themen, proaktive Lernbegleitung und Kontrolle runden das Training ab. Optional wird zusätzlich die vorgesetzte Führungskraft integriert.

Training bedeutet für uns mehrmonatige Begleitung. Unsere offenen Trainings sind eine gut abgestimmte Mischung aus Präsenztrainings-tagen, Reflexionseinheiten, Praxisvertiefungen, Mentoring, individuellen Coachings und Praxisaufgaben über den angebotenen Entwicklungszeitraum der Begleitung.

Die Teilnehmergruppe setzt sich aus Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen verschiedener Unternehmen zusammen. Sie kooperieren und arbeiten gemeinsam an unterschiedlichen Aufgabenstellungen.

Innerhalb der Gruppe können schwierige oder heikle Themen in einem wertschätzenden Umfeld angesprochen und bearbeitet werden. Verschiedene Lösungsmethoden werden gemeinsam erprobt. Anhand der definierten Themen und Inhalte hat jeder Teilnehmer die Möglichkeit seine eigene Herangehensweise zu reflektieren und mit Kollegen aus anderen Organisationen zu diskutieren.

Die Teilnehmer lernen dadurch mit ihren individuellen Situationen besser umzugehen.

MANAGEMENT

An der richtigen Stelle Veränderung bewirken.
An vielen falschen Stellen das Sinnlose weglassen.
Klarheit.

Meine Trainings richten sich an Menschen die bereit sind, die Herausforderungen der Arbeit in Organisationen und mit Menschen im Rahmen ihrer Führungsrolle anzunehmen. Die Diskrepanz zwischen einem Soll-Zustand und einem Ist-Zustand erleben sie als persönliche Chance, die gemeistert werden will.

Realistisch und nicht unsinnig. Sie wollen auf den Ebenen des Denkens, Fühlens und Handelns wirksam sein und die Erwartungen der Organisation ist Ihnen ebenso wichtig wie jene der Mitarbeiter und Kollegen. Jede Zusammenarbeit mit uns beginnt mit der Definition Ihres Ziels. Je genauer wir das Ziel definieren, desto eindeutiger kann der spätere Erfolg gemessen und nachjustiert werden.

Methode: Die TeilnehmerInnen arbeiten in einer Abfolge aus „Theorie und Praxis“. Während die Theorieblöcke dem gemeinsamen Arbeiten und Lernen, der Erprobung und Diskussion in der Gruppe dienen, fördern die Praxisphasen die persönliche Anwendung der Lerninhalte in der eigenen Arbeitssituation und werfen die relevanten Fragen auf. Individuelle

Coachingsequenzen unterstützen die persönliche Entwicklungsarbeit. Wir verbinden Konzepte der Organisations- und Personalentwicklung mit der Individual- und Lernpsychologie. In unserer Zusammenarbeit legen wir laufend die neuen Ziele fest. Sie nutzen Ihre bisherigen Erfahrungen, Ihre Stärken und Schwächen und reflektieren Ihre Entwicklungsschritte an Hand Ihrer Vorstellungen und Resultate. Daran orientiert sich die weitere persönliche Entwicklungsarbeit.

Fakten der mehrmonatigen Begleitung: Präsenztrainingstage in Kombination mit Arbeitsunterlagen, (Checklisten, Heften, Merkkarten, etc.) Online Lernplattform, Webinare, persönliches Coaching und Mentoring durch eine Führungskraft aus Ihrem Bereich.

FÜHRUNG KOMMUNIKATION

Zu jeder Kommunikation gehört das Wohlwollen des Anderen.
Max Frisch



Unsere Welt – eine Welt der Organisationen – kommt ohne professionelle Führung nicht aus. Die Zeiten, in denen man in die Führungsrolle hineingeboren wurde, sind längst vorbei. Führung ist eine komplexe, sozial, fachlich und kommunikativ anspruchsvolle Aufgabe.

Um aktive Führungskräfte bei der Vorbereitung auf ihre Zukunft zu unterstützen, haben wir dieses Trainingsprogramm entwickelt. Die Führung von Menschen und Organisationen ist eine ständige Herausforderung die im Wandel steht. Sie ist eine komplexe, sozial und fachlich kombinierte Arbeit. Die eigenen Talente sowie die eigenen Schwächen zu kennen, stellen eine persönliche Herausforderung dar, der Sie sich im Training stellen können.

Eine Trainingsgruppe mit Führungskräften aus verschiedenen Organisationen ermöglicht ein „heraus aus der eigenen Komfortzone“ und bietet gleichzeitig hohe Diskretion für die eigenen Themen und Emotionen.

Die individuellen Anliegen der Trainingsteilnehmer werden bei uns umfassend berücksichtigt. Individuelle Hilfestellungen sorgen für persönliche Lernwege die in einem gemeinsamen Trainingsrahmen der Gruppe eingebettet sind. Das kombinierte Lernen als Individuum und als Gruppe garantiert den bemerkenswerten Entwicklungserfolg.

Die individuellen Ziele im Training

- Konzentration auf die erkannten Veränderungs- und Optimierungserfordernisse
- Verbesserung der eigenen Kommunikation und der wirkungsvollen Anpassung an unterschiedliche Gesprächspartner und die eigene Führungsaufgabe
- Erlernen bzw. Auffrischen der relevanten Elemente der eigenen Managementaufgaben
- Entwicklung zum Manager durch persönliche Haltung als Vorbild und „BegleiterIn“ der Mitarbeiter. Fair, klar und inspirierend.

Inhalte der Trainingstage

1. Tag

Persönlichkeit und Einstellung
Führungsstil und Haltung
Respektvolle Kommunikation
Führungskraft sein – was bedeutet das heute? Was bedeutet das für mich?
Persönliche Standortbestimmung
Ziele, Verantwortung

2. Tag

Selbstorganisation, Energie, Ziele
Arbeitstechnik, Zeitmanagement
Arbeit mit Zielen
Feedbackprozesse
Grundlagen der Kommunikation
Energiehaushalt

3. Tag

Kommunikation und
Führungswerkzeuge
Gesprächsstrukturen
Kontrolle, Lob, Kritik
Ordnung und Orientierung
Demotivation und Motivation

4. Tag

Teamarbeit
Teamrollen und Phasen
Besprechungen
Ideenmanagement

5. Tag

Vortrag und Verhandlung
Präsentieren
Argumentieren
Hilfsmittel und Technik
Ordnung und Spontaneität
Partnerschaftlichkeit und
Eigenverantwortung

Ständige Themen

Selbstsicherheit, Austausch
Einstellung und Reflexion
Qualität und Effektivität
Arbeit in Prozessen und Projekten
Praxisarbeit und Relevanz
Wirkung und Nutzen

Termine, Investition

Managementprogramm Kommunikation Basis

3 Monate Begleitung

1. Kurs
25.02.2020 | 10.03.2020 | 12.05.2020 |
16.06.2020 | 06.07.2020

2 Coachings

2. Kurs
27.05.2020 | 17.06.2020 | 01.07.2020 |
29.07.2020 | 02.09.2020 |
2 Coachings

3. Kurs:
29.09.2020 | 13.10.2020 | 03.11.2020 |
01.12.2020 | 16.12.2020
2 Coachings

2.970,-- €

FÜHRUNG LEADERSHIP

Wer sich selbst krümmt, kann andere nicht gerade machen.
aus China



Individuelle Hilfestellungen sorgen für persönlich angepasste Lernwege in einem gemeinsamen Trainingsrahmen der Gruppe. Das kombinierte Lernen als Individuum und als Gruppe garantiert den bemerkenswerten Entwicklungserfolg.

Ziele des Programms

- Strukturierter Soll-/Ist-Vergleich der eigenen Einstellungen, Kompetenzen und Handlungsweisen
- Konzentration auf die erarbeiteten Veränderungs- und Optimierungsmaßnahmen
- Ausbau einer für Führungskräfte förderlichen Grundeinstellung und Reflexion der eigenen Verantwortung
- Verbesserung der eigenen Kommunikation und der wirkungsvollen Anpassung an unterschiedliche Gesprächspartner
- Erlernen bzw. Auffrischen der relevanten Elemente der eigenen Managementaufgaben
- Steigerung der Leadershipaufgabe zur „ständigen Begleitung“ der Geführten im Sinne der Eigenschaften fair, klar, inspirierend und fähig

Beziehungsorientiert Entwickeln: Menschen, Kommunikation und Prozesse.

Vorbild sein und Zukunft gestalten!

Um aktive Führungskräfte bei der Vorbereitung auf ihre Zukunft zu unterstützen, haben wir dieses Trainingsprogramm entwickelt. Die Führung von Menschen und Organisationen ist eine ständige Herausforderung, die im Wandel steht. Fix ist nur die Veränderung. Sie ist eine komplexe, sozial und fachlich anspruchsvolle Arbeit. Für erfolgreiche Führungskräfte ist die regelmässige Reflexion und Weiterentwicklung des eigenen Führungsverhaltens selbstverständlich. Die laufende Veränderung stellt eine persönliche Herausforderung dar. Die individuellen Anliegen der Trainingsteilnehmer werden bei uns umfassend berücksichtigt.

Inhalte der Trainingstage

1. & 2. Tag

Auffrischung und Anpassung der Inhalte der Basistrainings (Ergebnisse des Einstiegstests) Einstellung und Haltung zu sich selbst, zur Führungsrolle, zu Mitarbeitern und Kollegen. Veränderungen, Einstellung und Konsequenz Stärken, Schwächen, Visionen, Chancen Persönliche Standortbestimmung Meine Rolle in der Vergangenheit und Zukunft Führungskonzepte, Eigenverantwortung, Entscheidungen treffen

3. & 4. Tag

Beziehungs- und systemisch orientierte Führung Beziehungen aufbauen und entwickeln (Kunden, Mitarbeiter, Kollegen) Ziele vereinbaren und Feedbackprozesse Grundlagen der Kommunikation Ebenen von Transaktionen, OK-Positionen Transaktionsanalytische Modelle der Kommunikation und Beziehung, Rollenkonzepte und Führungsstile

5. & 6. Tag

Kommunikation und Führungswerkzeuge Zielvereinbarungsgespräche Motivationsgespräche Kontrollgespräche, Lob und Kritik, Beurteilungsgespräche Verhandlungsführung gelebte Führungsgrundsätze Ebenen der Kommunikation: Denken, Fühlen, Handeln Basisanforderungen: Fördern und Fordern

7. & 8. Tag

Motivation und Motivations-Mix Teamkonzepte-Rollen und Strukturen im Team Teamfindung und Entwicklung Konkurrenz und Kooperation Kreativität/ Konferenzleitung/ Besprechung Arbeit in Projekten, Prozessorientierte Arbeit Denkgrenzen sprengen

9. & 10. Tag

Vortrag & Wirkung, Struktur & Selbstorganisation Moderation, Gruppenarbeit und Interaktionen Argumentieren, Klarheit und Selbstsicherheit Aufbau, Ordnung und Spontanität Zeitmanagement - Arbeitstechnik

11. & 12. Tag

Organisation und Kultur Strategie, Macht und Führung Wie entsteht Kultur und wie verändert man sie? Kultur- und Qualitätsanalyse Umgang mit Macht, Verbündeten, Gegner und Anderen Kulturintegration in der Organisation

Termine, Investition

Managementprogramm Leadership

10 Monate Begleitung

04.11.20 | 05.11.2020

02.12.20 | 03.12.2020

13.01.21 | 14.01.2020

10.02.21 | 11.02.2021

24.03.21 | 25.03.2021

28.04.21 | 29.04.2021

3 Coachings

5.850,-- €

FÜHRUNG GRUPPENLEITUNG

Der Kluge achtet auch auf ein Wort des Einfachen.



Den Sand im Getriebe wegputzen.

Einfach die vielen kleinen, täglichen Dinge clever machen! Dieses Trainingskonzept richtet sich an „untergeordnete Führungskräfte“: Teamleiter, Gruppenleiter, Maschinenführer oder Partieführer. Menschen die sich ihrer Rolle als Führungskraft oft nicht bewusst sind oder von ihrer Umgebung nicht als Führungskräfte erkannt werden.

Diese Führungskräfte sind scheinbar nicht vorhanden und werden vielleicht auch gar nicht richtig ernst genommen. Die tägliche Arbeit dieser Menschen in Zusammenarbeit mit ihrem Team, ihren Aufgaben, ihren Prozessen und ihren Problemen hat bei näherer Betrachtung eine hohe Bedeutung.

Sie sind Führungskräfte die Kleinigkeiten absichern. Sie sorgen für das Funktionieren des „Uhrwerks“ in der Organisation. Die vielen kleinen Räder, deren Fehlfunktionen mit Konsequenzen verbunden sind am Laufen halten. Diese sind scheinbar unbedeutend, in der Summe jedoch teuer und meist ein unmittelbar spürbarer Mangel.

Fehlentscheidungen des Managements sind im Einzelfall sicher teurer, hoffentlich jedoch seltener. Diese Menschen und ihre Fähigkeiten sind ein bedeutender Faktor einer optimalen und gut funktionierenden Produktions-, Logistik- oder Serviceorganisation.

Jeder Teilnehmer definiert laufend seine individuellen Arbeitsfelder und arbeitet daran. Mit Kollegen (auch aus anderen Organisationen) werden die Erkenntnisse diskutiert, reflektiert, Verbesserungspläne geschmiedet und neue Verhaltensweisen geübt. Die Teilnehmer lernen mit ihren individuellen Situationen, ihren Mitarbeitern und ihren spezifischen Themen besser umzugehen.

Die niederschwellige Begleitung durch eine Führungskraft aus dem eigenen Haus (Mentor) sichert eine praxisrelevante, zielorientierte Entwicklung. Das Entwicklungskonzept beinhaltet neben kurzen Trainingsmodulen (½ Tag), Lerngruppen, Online- Webinarplattform, individuelles Online-Coaching sowie eine Vielzahl von Trainingshilfsmitteln.

Die Teilnehmer stehen im kontinuierlichen Austausch mit ähnlichen Funktionsträgern von anderen ebenfalls teilnehmenden Unternehmen in einer offenen Lerngruppe. Sie lernen sich kennen, verstehen und können so synchronisiert arbeiten.

Das Training findet abwechselnd in den jeweiligen Unternehmen im direkten Arbeitsbereich statt.

Inhalte der Trainingstage

Kommunikation und Arbeit nach unten

Formale und informelle Macht
Rollen: Leitung, Experten, (z.B. Maschinenführer und Helfer)
Aufgaben verstehen, Aufgaben erfüllen
Arbeitseinteilung und machen was die Vorgaben verlangen
Auf Abläufe schauen und reagieren
Umgang mit Emotionen, Reaktionen der Kollegen, Beleidigungen
Mein Beitrag zur besseren Arbeit meiner MitarbeiterInnen
Akzeptieren der unterschiedlichen Stärken

Kommunikation und Arbeit nach oben

Zuhören, verstehen und nachfragen
Unterwerfung, Respekt und Konflikte
Nicht ernst nehmen und ernst genommen werden

Kommunikation und Arbeit nach der Seite

Gemeinsame Umgangsformen
Mit Kollegen gemeinsame Regeln finden und danach leben

Konflikt

- Entstehung
- Vermeidung
Konfliktarbeit: Deeskalation, Eskalation, Kompromis, Aufgabe von Konflikten, Untertreiben und Übertreiben

Best Practice

Erfahrungen
Delegation, Freiheiten geben
Sinnvolle Abläufe und Einteilungen
(Einsatzzeiten, Urlaube, Wer tut was?, ...)

Termine, Investition

Managementprogramm Gruppenleiter

3 Monate Begleitung
Max. 2 Personen aus einem Unternehmen
6 x ½ Tage 3 Tage in 3 Monaten

1. Kurs:

26.02.2020 | 11.03.2020 | 20.05.2020 |
04.06.2020 | 25.06.2020 | 09.07.2020
1 Coaching

2. Kurs:

30.09.2020 | 21.10.2020 | 11.11.2020 |
25.11.2020 | 09.12.2020 | 12.01.2021
1 Coaching

1.630,-- €

VERKAUFEN

Es gibt keine Idee oder Sache
die nicht in irgendeiner Art und Weise verkauft werden will.

Verkaufen.
Der schönste Beruf der Welt?

Ein zentraler Teil des Wirtschaftslebens zweifelsohne, aber auch noch viel mehr. Ist es jedoch der schönste Beruf? Sie werden dem vielleicht zustimmen und mit Freude und Stolz Ihren Beruf des Verkäufers oder der Verkäuferin nachgehen. Oder aber Ihren Beruf des Verkäufers nicht einmal aussprechen. Dabei handelt es sich bei unserer Tätigkeit um kommunikative Arbeit mit Menschen, das gezielte Herbeiführen von Übereinkünften, das Arbeiten an Problemen, sowie das Lösen derselben. Um das erfolgreicher zu tun, bieten wir die Entwicklungsbegleitung im Verkauf an: Die richtigen Ideen und Methoden, aber vor allem alles was sie benötigen um authentisch zu verkaufen oder näher am eigenen Stil zu agieren.

Können Sie sich diesen Erfolg überhaupt vorstellen? Zeichnen Sie am Beginn der Begleitung ein klares Bild das Ihnen selbst gefällt. Checken Sie weiteres das Bild Ihrer Organisation und ihrer Kunden, das ihnen hilft auch morgen noch alle Facetten des Erfolgsbildes zu leben.

Strategie oder spontanes Agieren? Was ist der richtige Ansatz. Keiner von beiden, jedenfalls keiner ausschliesslich, sondern sowohl als auch. Erfolgreich im Verkauf ist die kontinuierliche Balance zwischen beiden Polen.

Strategisches Planen, planvolles Vorgehen & spontanes, situatives Agieren.

Fakten der mehrmonatigen Begleitung, Präsenztrainingstage in Kombination mit Arbeitsunterlagen (Checklisten, Hefen, Merkkarten, etc.), Online Lernplattform, Webinare, persönliches Coaching und Mentoring durch eine Führungskraft aus Ihrem Bereich.

Achtung!
Erfolgreich nachdenken nicht ausgeschlossen!

VERKAUF STRATEGIE UND KOMMUNIKATION

Das Wichtigste in einem Gespräch ist zu hören, was nicht gesagt wurde.
Peter F. Drucker



Gespräche gezielt führen!

Einen Kunden vom richtigen Produkt und dem angemessenen Preis zu überzeugen, ist tägliches Ziel von Verkaufsgesprächen. Die Erfolgsfaktoren im Produktverkauf sind die Persönlichkeit des Verkäufers sowie die Beziehung zwischen ihr/ihm und dem Kunden. Weiters die Fähigkeit Notwendiges zu erkennen darauf gut zu reagieren und das Talent die eigene Begeisterung auf Andere zu übertragen, sowie last but not least, die Eigenschaften des Produkts ins rechte Licht zu setzen. Alles in allem ein wunderschöner Beruf.

In diesem Ausbildungsprogramm lernen Sie die eigene Vertriebspersönlichkeit kennen. Sie entwickeln Ihre Fähigkeiten zur aktiven und erfolgreichen Kundenbeziehungsgestaltung weiter und lernen den Umgang mit ihren unterschiedlichen Gesprächspartnern.

Schärfen Ihre Kommunikation die Produkt- und Leistungsfacetten ins richtige Licht zu stellen. Den Wert angemessen und selbstbewusst darzustellen. Sie können Beziehungen zu Kunden aufnehmen und entwickeln. Sie sind in der Lage Störungen in der Beziehung zu erkennen und langfristig abzusichern.

Ende des Trainings finden Sie Ihre VerkäuferInnen Rolle in der Sie sich sicher und wohl fühlen. Sie können die Kundenbeziehung analysieren und punktgenau und beziehungsorientiert darauf reagieren.

Sie bekommen Sie Aufträge, die Sie bisher nicht bekommen hätten.

Arbeitsschwerpunkte in der Trainingsbegleitung

Einstellung

Persönliche Einstellung zu sich selbst zu Kunden und Veränderungen

Erfolg

Welche Antriebskräfte bestimmen meinen Erfolg im Verkauf?
Anforderungsprofil, mein Stärken/ Schwächen-Profil, die eigenen Visionen als Triebfeder, Eigenmotivation

Beziehungsentwicklung

Balance und Störeinflüsse, Macht und gemeinsame Augenhöhe, Klarheit und Konfrontation

Persönliche Wirkung

Gespräche und Präsentationen
Kennenlernen der eigenen Wirkung
Persönliche Wirkungssteigerung
Selbstsicherheit

Kommunikation

Erfolgreiche und zielgerichtete Kommunikation
Gesprächseröffnung
Bedarfsanalyse
Lösungs- und Angebotsentwicklung
Präsentation

Schwierige Gesprächssituationen

Preisgespräch
Abschlussgespräch
Reklamationsgespräch
Gesprächsführung / Selbstkontrolle

Team

Arbeit und Entscheidungen in kundenseitigen und verkaufsseitigen Teams
Gemeinsame Problemlösung

Selbstorganisation/ Zeitmanagement

Einstellung zur Selbstorganisation
Zeitmanagement, Kundenplanung
Tagesplanung, Ziele, Konsequenz

Präsentationstechniken

Grundlagen der Rhetorik
Präsentationstechnik
Umgang mit modernen Hilfsmitteln

Telefonieren

Das Verhalten am Telefon
Einstellung und die erfolgreiche Vorbereitung
Neukundenakquisition
Termine bekommen

VERKAUF STRATEGIE

Das Fazit aller Erfahrungen heißt Flexibilität.



Am richtigen Weg zum Kunden!
Wie finde ich meine eigene Erfolgstrategie?

Was gibt es nicht alles an Erfolgsrezepten!
Als Verkäufer ist Fokussierung gefragt, es sind die richtigen Schritte und Maßnahmen zu finden, die zum eigenen Charakter passen und den Erwartungen der Kunden gerecht zu werden. Verbiegen und Theater sind nicht authentisch.

Eine eigene Vertriebsstrategie fördert das planvolle Vorgehen, reduziert das Risiko, ist billiger als "Schauen wir mal was herauskommt" und bietet die Grundlage für erfolgsorientiertes Steuern des Verkaufsprozesses.

Wir bieten Ihnen eine Übersicht über die zwölf relevanten Arbeitsfelder zur Entwicklung einer eigenen erfolgreichen Verkaufsstrategie. Sie sind am Ende in der Lage die zwölf Arbeitsfelder in eine für Sie passende und sinnvolle Reihenfolge zu fügen und wissen wo Sie ansetzen müssen.

Mit Checklisten und Anleitungsvideos und Ihren eigenen Ideen, finden Sie auch einen individuellen Plan zu konkreten Entwicklungsmaßnahmen und ihrer Steuerung.

Prinzipiell arbeitet jeder Teilnehmer laufend an seiner eigenen Entwicklung und reflektiert seine eigene Herangehensweise. Dennoch dient jeder den Kollegen (auch aus anderen Organisationen) als Sparringpartner. Es werden die Erkenntnisse diskutiert, Verbesserungspläne ausgetauscht und neue Verhaltensweisen geübt. Der Austausch mit Anderen in einer offenen Lerngruppe stärkt das Vertrauen, Verstehen und die Kooperation.

Inhalte der Trainingstage

Meine Einstellung zum Verkaufen

Welche Haltung habe ich gegenüber der Tätigkeit des Verkaufs?

Das Profil ICH

Den eigenen Stil erkennen und anwenden.
Wo sind meine Stärken und Besonderheiten.
Was schätzen und lieben meine Kunden.

Märkte, Marktsegmente und Kundengruppen

Überlegungen und Anregungen zu Markt, Marktsegmenten und Kundengruppen.
Erkennen der für Sie passenden Marktsegmente. Erarbeiten von Methoden, um den Markt und seine Segmente zu erfassen, zu beschreiben und eigenständig anzupassen.

Kundentypen

Kritische Auseinandersetzung mit den unterschiedlichen Typen der eigenen Kunden, deren Bedürfnissen und Erwartungen.

Angebotsprofil

Die Vorstellung über die Idealtypen jeder Kundengruppe macht es leichter ein konkretes Angebot zu formulieren.

Der Verkaufskanal

Ein Verkaufskanal der für Sie machbar ist. Entspricht er Ihren Stärken, können Sie sie konsequent verfolgen.

Verkaufscontrolling

Planung, Steuerung und ihre Einflussparameter. Werkzeuge zur kontinuierlichen Übersicht der Verkaufsprozesse.
Automatismen finden, die das tägliche Arbeiten im Verkauf leichter und sicherer machen.
Nützen von elektronischen Werkzeugen wie Kalender, Mailprogramm, Aufgabenlisten usw.

Gesprächsstrategie

Dialog mit Kunden benötigt eine Vorbereitung. Welche Abläufe sind fix definiert?
Welche Module, Texte, Schritte brauchen Sie, um Gespräche erfolgreich zu führen?
Welche Zielvorstellungen haben Sie für ein erfolgreiches Gespräch und wie arbeiten sie schrittweise darauf zu?

Energie

Um durchschnittlich erfolgreich zu verkaufen, müssen sie überdurchschnittlich motiviert sein.

Verkaufshilfsmittel

Sie sollen den Weg zum Auftrag unterstützen. Sie müssen mit der persönliche Kommunikation (online oder offline) synchronisiert sein und sich dieser Kommunikation unterordnen.

Termine, Investition

Verkaufstraining - Kommunikation

3 Monate Begleitung

1. Kurs:

13.02.2020 | 27.02.2020 | 12.03.2020 |
02.04.2020 | 23.04.2020
2 Coachings

2. Kurs:

28.05.2020 | 18.06.2020 | 02.07.2020 |
30.07.2020 | 27.08.2020
2 Coachings

3. Kurs:

22.09.2020 | 06.10.2020 | 27.10.2020 |
24.11.2020 | 15.12.2020
2 Coachings

2.970,-- €

VERKAUF KUNDENNAHE BEREICHE

Manchmal musst du still sein, um gehört zu werden.
Sprichwort aus Arabien



In diesem Ausbildungsprogramm lernen Sie die eigenen Talente kennen. Sie entwickeln Ihre Fähigkeiten zur aktiven und erfolgreichen Kundenbeziehungsgestaltung weiter. Sie können mit Kollegen und Kunden gleichermaßen wirkungsvoll Beziehungen aufbauen. Sie können Vertrauen bilden und mit Spannungen umgehen.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer stehen im kontinuierlichen Austausch mit ähnlichen Funktionsträgern von anderen, ebenfalls teilnehmenden Unternehmen in einer offenen Lerngruppe.

Sie lernen sich kennen, verstehen und lernen von und miteinander.

Im Team erfolgreich verkaufen!

Ein erfolgreiches Verkaufsteam läuft wie ein feines Uhrwerk. Alle Teile haben eine spezifische Aufgabe und wirken perfekt zusammen. Der Innendienst hat dabei mehrere Aufgaben. Er stellt eine bedeutende Nahtstelle zum Kunden dar. Hier wird umgesetzt, was durch die AussendienstkollegInnen und VerkäuferInnen zugesagt wurde. Die Kunden sollen vom richtigen Produkt und dem angemessenen Preis überzeugt werden. Am Weg zum Erfolg sollen die Kaufimpulse verstärkt und das gemeinsame Ziel, der Auftrag erreicht werden.

Dabei kommt es darauf an das Relevante zu erkennen, darauf zu reagieren und die eigene Begeisterung auf andere zu übertragen. Last but not least das Unternehmen und das Angebot ins rechte Licht zu setzen.

Inhalte der Trainingstage

Einstellung

Persönliche Einstellungen zu sich selbst, zu Kunden und Veränderungen

Erfolg

Die eigenen Talente im Verkauf?
Anforderungsprofil, die eigenen Visionen als Triebfeder, Eigenmotivation

Beziehungsentwicklung

Balance und Störeinflüsse, Macht und gemeinsame Augenhöhe, Klarheit und Konfrontation
Kommunikation am Telefon, per Mail und im Dialog

Erfolgreiche und zielgerichtete Kommunikation

Vorbereitung
In - und Outboundtelefonieren
Ziel und Verhandlung
Schwierige Gesprächssituationen
Reklamationsgespräch
Gesprächsführung / Selbstkontrolle
Telefonieren

Das Verhalten am Telefon

Einstellung und erfolgreiche Vorbereitung
Neukundenakquisition
E-Mail, Methoden und Regeln, Do's und Dont's
Persönliche und standardisierte Texte
Informationsweitergabe und Kooperation

Team

Arbeit und Entscheidungen im Team
Gemeinsame Problemlösung
Feedback und unterschiedliche Sichtweisen

Selbstorganisation/ Zeitmanagement

Einstellung zur Selbstorganisation
Zeitmanagement, Arbeitsplanung
Tagesplanung, CRM - Systeme,
Kampagnenplanung

Präsentationstechniken

Präsentation am Telefon
Problemklärung und Lösungspräsentation
Präsentationstechnik
Umgang mit modernen Hilfsmitteln

Termine, Investition

Verkaufstraining Innendienst und Kundennahe Bereiche

2 Monate Begleitung

Termine auf Anfrage

2.150,-- €

SPEAKING

Für eine gelungene Rede gebrauche einfache Worte
und sage ungewöhnliche Dinge.
Artur Schopenhauer



Dieses Training richtet sich an alle die etwas zu sagen haben:

Ihren Kunden, Mitarbeitern oder Chefs.

Präsentieren mit neuen Medien ist angesagt und fast wöchentlich wird ein neues Präsentationstool vorgestellt. Doch wie viel Technik braucht der Speaker? Was ist unnützer Ballast und was erleichtert die Präsentation und steigert die Wirkung?

Storytelling, die richtige Vortragsdidaktik, Entertainment oder doch Inhalt. Modern und stylish, dennoch gut fundiert im Sinne der erprobten Methoden.

Eine gute Rede soll das Thema erschöpfen, nicht die Zuhörer.

(Sir Winston Churchill)

Klarheit über den richtigen Präsentationsstil um den geplanten Inhalt und die angestrebte

Wirkung zu erzielen. Methodenmix in Vorbereitung und Durchführung einer Präsentation. Tipps für die Anwendung, Umgang mit Nachlese, Handout und digitaler Dokumentation. Das technisch Mögliche auf das Wirkungsvolle reduzieren. Klarheit über oft unbekannt sinnvolle Hilfen herstellen.

Die eigene Wirkung mit den Hilfsmittel ausbalancieren und ergänzen. Ein kritisches Training das hilft, die eigenen Schwächen aufzudecken, zu beseitigen und die Stärken auszubauen.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer stehen im kontinuierlichen Austausch mit ähnlichen Funktionsträgern von anderen, ebenfalls teilnehmenden Unternehmen in einer offenen Lerngruppe.

Sie lernen sich selbst kennen, das Publikum (die Mitarbeiter) verstehen und miteinander erfolgreich zu agieren.

Inhalte der Trainingstage

Termine, Investition

IST - Stand Erhebung

Standortbestimmung und Reflexion der Rolle und Aufgabe als Vortragender zum Einsatz und Sinn elektronischer Hilfsmittel
Stärken-/Schwächenanalyse der eigenen Wirkung

Termine auf Anfrage

1.150,-- €

Elektronische Hilfsmittel

Zusammenspiel von persönlicher Wirkung und elektronischen Hilfsmittel
Präsentationsprogramme und Werkzeuge
Wirkungsvolle Short-Funktionen der Präsentationssoftware
Die Geschwister von .ppt - Präsentation mit Powerpoint, Prezi, Video, etc.

- Visualisierungen und Effekte
- Balance zwischen „zu wenig“ und „zu viel“-Effekt
- Wirkungsunterstützung mit Bildern und Effekten
- Interaktive Arbeit mit Computer, Beamer und Ton

Aufbau und Struktur der Präsentation

Handout
Präsentation
Vorbereitung und Umfeldgestaltung

Dramaturgie

Einstiegssequenz
Hauptteil
Spannungskurve, typische Strukturen
Schlusssequenz

Probleme

Schwierige Präsentationen
Spontane Präsentationen und Reaktionen
Notfallsituationen (Probleme und Defekte,..)
Situative Veränderung des Ablaufs
Umfeldmängel

NOTIZEN

VERTRAGSBEDINGUNGEN

Konditionen und Bedingungen

- Im Honorar enthalten sind folgende Leistungen: Trainingshonorar für die genannte Anzahl an Trainingstagen
- Das erforderliche Trainingslokal wird von uns organisiert und beigestellt. (Ausser Gruppenleitertraining)
- Im Honorar enthalten sind folgende Arbeitsmittel wie: Hefte, Merkkarten, Checklisten und Unterlagen, Hausaufgaben, Tests und Kontrollen, Unterlagen, Lernhilfen
- Begleitung über den angeführten Zeitraum per Onlinetool und nach individueller Vereinbarung
- Einzelcoaching im genannten Umfang in unserem Büro
- Individuelle Lernbegleitung und Nutzung der Lernplattform für den gesamten Trainingszeitraum. Moderation durch die Lehrgangleitung und Nutzung der webgestützten Lernplattform für jeden angemeldeten Teilnehmer.

Urheberrechte

Alle Inhalte und Unterlagen stehen Ihnen im Rahmen der Veranstaltung zur Verfügung, außerhalb dieses Bezugsrahmens ist unsere Zustimmung einzuholen.

Die Urheberrechte aller bereitgestellten Unterlagen und Hilfsmittel liegen bei Andrea und Heinz Goldemund.

Nicht enthaltene Leitungen

Verpflegungen und Nächtigungen sind selbst zu tragen.

Stornobedingungen

Bei Absagen bis 30 Tage vor dem jeweiligen Termin fallen keine Kosten an. Ab dieser Frist verrechnen wir 50% des vereinbarten Honorars, innerhalb von 7 Tagen vor dem jeweiligen Termin verrechnen wir das volle Honorar.

Preise

- Preise zuzüglich 20% MWSt.
- Zahlungen sind nach Rechnungserhalt prompt ohne Abzüge fällig.
- Fahrtspesen und Nächtigungen für Coachings außerhalb unseres Büros werden separat verrechnet. (0,55€/ km)

Credits

Alle Bilder und Bildrechte: Silvie Bergmann, Heinz Goldemund, IStock

Heinz Goldmund
Dietrichsteingasse 13 C1
A-3400 Klosterneuburg

+43 2243 20816-0

office@goldmund.com

<http://goldmund.com>

Soziale Medien: Facebook, Xing, LinkedIn,

GOLDEMUND Consulting
Heinz Goldemund
Dietrichsteingasse 13 C1
A-3400 Klosterneuburg

+43 2243 20816-0
office@goldemund.com
www.goldemund.com