



Verkaufstraining

Verkaufstrainings sind wichtig und notwendig.

Können Sie sich einen Spitzensportler vorstellen, der gerade mal an zwei oder drei Tagen pro Jahr intensiv trainiert?

Die Arbeit im lösungsorientierten Verkauf, am Point of Sales und im Außendienst ist komplex, anspruchsvoll und jeden Tag aufs Neue herausfordernd. Wie sonst sollten Sie sich all das Wissen und die Fähigkeiten dazu aneignen, wenn nicht durch ständiges praxisnahes Training?

Doch: Wie oft hatten Sie bisher Gelegenheit, Seminare oder Coaching zu Themen wie Verkaufsprozess, Kommunikation oder Selbstorganisation zu besuchen? Und wie oft haben Sie das dort Gelernte ganz praktisch geübt, bevor Sie es beim Kunden sicher und glaubwürdig anwenden konnten?

Genau hier setzt das Verkaufsspiel an: In regelmäßigen Training Sessions, die ganz in Ihrer Nähe oder direkt in Ihrem Unternehmen stattfinden, üben Sie spielerisch die Situationen und Fähigkeiten ein, die für effizientes Verkaufen wichtig sind. Auf diese Weise Erlerntes ist fortan als Können zur Verfügung.

Training Sessions mit dem Verkaufsspiel gibt es jetzt ganz in Ihrer Nähe! Trainieren Sie in spielerischer Atmosphäre mit Freunden, Kolleginnen und Kollegen.



Spielend lernen

Effektives Verkaufstraining mit hoher Nachhaltigkeit

Im Spiel haben wir fast alles gelernt, was uns heute hilft, unser Leben zu meistern: Laufen, Sprechen, Bauen, Konstruieren, Schreiben, Malen, Schwimmen und vieles andere wird zuerst spielerisch erlebt und dabei mit Leichtigkeit integriert. Diese Form des Lernens nutzen wir in diesem einzigartigen Spiel.

Das Verkaufsspiel ist ein klassisches Brettspiel mit Figuren, Würfeln, Ereignis- und Aufgabenkarten. Sie sind im Spielverlauf abwechselnd »Kunde«, dann »Verkäufer« und »Coach«. Sie lösen Aufgaben, geben Feedback, tauschen sich aus und lernen von den Beispielen der Mitspielenden.



Sie können sich so zeigen, wie sie eben sind: mit allen großen und kleinen Stärken. Alle Mitspieler sind offen, neugierig, wettbewerbsbegeistert, kooperativ und kritikfähig – Fähigkeiten und Mankos werden sichtbar. Und so nebenbei erfahren Sie ganz exakt, wo Sie den Hebel für Ihre weitere Entwicklung ansetzen können.

Das Körper-Geist-System ist ganzheitlich im Lern-Modus auf »Aufnahme«. Sie lernen schnell, effektiv und nachhaltig!

Ihr Gewinn

Das Verkaufsspiel trainiert Ihre Fitness im Verkauf:

- ▶ Das Spiel macht wirklich Spaß, sogar dann, wenn deutlich wird, dass es noch viel zu lernen gibt.
- ▶ Der Wettbewerb am Spieltisch inspiriert Einsteiger und Profis gleichermaßen zu ungeahnten Höchstleistungen.
- ▶ Mit Ihren Mitspielern trainieren Sie ernsthaft, ehrlich und unterstützend, coachen und ermutigen sich gegenseitig.
- ▶ Die wertschätzenden Rückmeldungen durch den »Kunden« und den »Coach« führen zu Fortschritten, die Ihnen sonst nur durch jahrelange Erfahrung möglich sind.
- ▶ Völlig risikolos können Sie neue Ideen auf ihre Wirkung hin prüfen. Sie erfahren sofort, was und wie Sie sich noch verbessern können oder wobei Sie schon hervorragend unterwegs sind.
- ▶ Die im Spiel erworbene Ideen und Interventionen werden nun routinierter im Alltag angewandt, wo sie natürlich und glaubwürdig wirken.

Steigt Ihre Fitness im Spiel, steigt auch die Fitness im Verkauf. Steigt die Fitness im Verkauf, steigt Ihr persönlicher und wirtschaftlicher Erfolg!



Ihr persönlicher Sales Coach

Unterstützung und Inspiration

In den Training Sessions werden Sie von ausgebildeten und zertifizierten Sales Coachs begleitet. Das sind Vertriebsprofis mit jahrelanger Erfahrung, die sich konsequent für Ihren Erfolg einsetzen.

Ihr Sales Coach unterstützt Sie professionell, sorgfältig und wertschätzend. Sie lernen auf Ihre eigene Weise, in Ihrem Tempo und genau das, was für Sie höchstpersönlich nützlich ist. Ihre Art des Verkaufs wird weiter entwickelt und gefördert, denn so unterschiedlich wie die Menschen sind, so unterschiedlich verkaufen sie auch.

Sie bekommen keine 08/15 Sprüchlein serviert, sondern entwickeln gezielt Ihre ganz eigene Verkaufsmethode. Gleichzeitig erhalten Sie viele wertvolle Inspirationen, Ideen, Möglichkeiten und Bewährtes, um Ihr Repertoire zu erweitern.

Ihr Sales Coach ist auch außerhalb des Spiels für Sie da: mit Rat und Tat, Sachmitteln und jeder Menge Know-how!

Glaubwürdigkeit ist eine der Kernkompetenzen der erfolgreichsten Verkäufer. Ihr Sales Coach unterstützt Sie bei dieser Entwicklungsarbeit.



Das Verkaufsspiel

Spielerisch das Verkaufen trainieren

M·E·N·S·C·H

Markus Reuter
Seminare - Coaching - Training
Helene-Lange Straße 1
20144 Hamburg
Telefon: 040 80 79 39 22
Mobil: 0173 737 11 18
Mail: mr@mensh-coach.de
URL: www.mensh-coach.de

LUDOKI GmbH | Hofwiesenweg 2 | CH-8273 Triboltingen
T: +41 71 660 10 76 | www.ludoki.com | mail@ludoki.com



Themen im Training:

Aufwand runter – Ertrag rauf!

Selbstmanagement

- _Was sind meine großen und kleinen Stärken?
- _Wie schaffe ich es, Zeit gut zu planen und zu organisieren?
- _Wie sehen mich die anderen - wie wirke ich?

Fachwissen

- _Was sind die wesentlichen Eigenschaften meiner Produkte?
- _Wer genau ist meine Zielgruppe – wer kauft von mir?
- _Wie klingen meine entscheidenden Kundenvorteile?

Terminieren

- _Wie bereite ich mich auf die telefonische Akquise vor?
- _Wie erzeuge ich Interesse in den ersten 15 Sekunden?
- _Wie gehe ich mit Ablehnung am Telefon um?

Resonanz schaffen

- _Wie Sorge ich dafür, dass sich mein Kunde sicher fühlt?
- _Was mache ich in der ersten Minute, damit Vertrauen entsteht?
- _Wie reagiere ich auf extrem zurückhaltende Kunden?

Situation erkunden

- _Wie frage ich nach sensiblen Daten?
- _Woran erkenne ich, dass meine Frage ins Schwarze trifft?
- _Wann sind Notizen erlaubt - wann nicht?

Möglichkeiten finden

- _Wie präsentiere ich meine Lösung überzeugend?
- _Wie beweise ich, dass mein Produkt den Nutzen bringt?
- _Wie gehe ich mit Einwänden und Vorwänden um?

Vereinbarungen treffen

- _Wie mache ich einen eleganten „Abwägebabschluss“?
- _Wie kann ich in der Abschlussphase das Vertrauen stärken?
- _Was sind die „Killer“, wenn es um den Abschluss geht?

Reflexion

- _Was mache ich unmittelbar nach dem Kundenbesuch?
- _Wie nutze ich Erfolge und Misserfolge für meine Entwicklung?
- _Wie frage ich nach Feedback von Kunden und Kollegen?

