



Themenübersicht

Nr.	Bezeichnung	Ziel	Dauer	Zielgruppe
1	Verkaufen ohne Widerstand I Intervall-Training	Entwicklung der Verkäufer-Unternehmer-Persönlichkeit im Verkauf – in der Gruppe	9 Tage (über 1 Quartal verteilt)	Führungskräfte im Vertrieb Verkäufer
2	Verkaufen ohne Widerstand II Praxis-Coaching	Entwicklung der Verkäufer-Unternehmer-Persönlichkeit direkt beim Kunden	3 Tage in der Gruppe 2 Tage EinzelCoaching 5 Tage Begleitung (Gruppe) (über 6 Monate verteilt)	Führungskräfte im Vertrieb Verkäufer
3	Vertriebsaus- und –aufbau ohne Widerstand (Rekrutierung bis Bleibe- Motivation)	Rekrutierung von Vertriebsmitarbeitern auf der Grundlage der Resonanz-Prinzipien, Entwicklung individueller Vorgehensweisen, Auswahlkriterien nach Einstellgesprächen	7 Tage (über 2 Monate verteilt) optional EinzelCoaching	Führungskräfte im Vertrieb mit Orga-Verantwortung
4	Entwicklung der Verkäufer- und Führungspersönlichkeit	Erarbeitung der Gesetzmäßigkeiten im Zeit- und Geldmanagement, der Menschenkenntnis, von Zielplanung und Motivation – Umsetzung ins selbständige und immerwährende T-U-N	4 Tage (2 x 2 Tage über 3 Wochen)	Führungskräfte im Vertrieb Verkäufer
5	Menschenkenntnis, Charakterkunde und Selbsterkenntnis	Menschen sehen und verstehen – Grundlage für ein effektives Beziehungsmanagement	7 Tage (über 1 Quartal verteilt)	Führungskräfte
6	Beziehungsmanagement	Beziehungen zwischen Menschen sind die absolute Grundlage für Erfolg im Handeln – Erkennen und Erarbeiten der Gesetzmäßigkeiten	4 Tage (2 x 2 Tage über 3 Wochen)	Führungskräfte Vertriebsmitarbeiter
7	Messe-Training Aktions-Verkauf	Menschen und ihre Verhaltensmuster verstehen, sie zielorientiert und selbstbewusst ansprechen und zu begeisterten Kunden machen	7 Tage (2 Vorbereitung, 3 Coaching, 2 Nachbereitung/Verkauf)	Führungskräfte Promotion-Teams Vertriebsmitarbeiter

Jedes Training wird auf der Grundlage der o.g. Themen für den Auftraggeber spezifisch konzipiert. Sowohl inhaltlich als auch zeitlich werden die individuellen Voraussetzungen und Trainingsziele berücksichtigt.

Die Inhalte und zeitlichen Angaben der verschiedenen Trainings-Themen bilden die Basis für ein praxisorientiertes Coaching im jeweiligen Unternehmen.