

«Es war verblüffend zu sehen, mit welch einfachen Mitteln man sein nahes Umfeld zu begeistern, Helfern für sich selbst machen kann.» B.Binz

«Es macht Spass und Freude, an den AGENS Trainings teilzunehmen. Sie reißen aus den alltäglichen Gewohnheiten heraus und zeigen neue Wege und Perspektiven, die in dieser Form in keiner anderen Schulung zu finden sind.» M. Schwede

INTENSIVTRAINING

Führung im Vertrieb

2 x 2 Tage AGENS ACTION

- *Überzeugen und gewinnen mit der starken Persönlichkeit*
- *Mit Begeisterung und Stil die VerkäuferInnen motivieren*
- *Professionell mit Methode Wege zum Erfolg aufzeigen*
- *Erfolge durch Verbesserung der natürlichen Persönlichkeit*
- *Aus Verkäufern Leaderpersönlichkeiten machen*
- *Persönliche und unternehmerische Ziele sicher erreichen*

EINE FUNDGRUBE VON POSITIVEN IDEEN UND ANREGUNGEN

«Verkäufer führen und motivieren bedeutet, sie zu fördern und nicht Umsatzziele anzuordnen.»
«Es sind nicht die Ziele, die uns beunruhigen, sondern unsere Deutung der Ziele.»

Ein Verkaufsteam um sich zu haben, das in einem schwierigen Umfeld Spitzenleistungen erzielt - ein Wunschtraum? Es kommt darauf an ob Sie als Vordenker, als Leader und Vorreiter Verkrustungen lösen können und Ihre Verkäufer befähigen, intellektuell und emotional die Kunden zu begeistern.

Wir befassen uns hier damit, wie wir Leistungsdruck in Erfolgslust verwandeln, wie wir unser Team zu Eigeninitiative und Selbstverantwortung führen.

Schwerpunkte: Praxis

Im AGENS Verkaufstraining beschränken wir uns nicht nur auf die Vermittlung von Wissensstoff, wir trainieren die ganze Verkaufspersönlichkeit zur Höchstform! Beim Training springt uns sofort Auffallendes ins Auge: Da dominieren Begeisterung, Tatkraft und Drive. Es sind samt und sonders Menschen, die realisiert haben: Das größte Aktivum beim Verkauf ist die eigene Persönlichkeit.

Methode

Überprüfen und verbessern der persönlichen Wirkung und Arbeitsweise, durch das eigene Erlebnis in der Gruppe, durch Beobachten und Analysieren fremder und eigener Verhaltensweisen in Sequenzübungen, praxisnahen Rollen-spielen, Einzelbeiträgen und anschaulichen Fallbeispielen. Im Training wird mit den individuellen AGENS-Unterlagen gearbeitet.

Programm

- Erfolg durch zwischenmenschliche Beziehungen
- Was heißt motivieren?
- Funktionsweise der Wirkung
- Erfolg durch eine positive Einstellung
- Es ist freiwillig, mehr zu leisten, etwas mehr zu tun.
- Entwicklung der Stärken
- Wirkungsgesetze kontra Rezepte
- Reden die Spuren hinterlassen
- Erfolg ist eine Frage der Einstellung
- Standards festlegen,
- Ziele vereinbaren
- Erfolgreiche Besprechungen
- Beeinflussung des Arbeitsklimas
- Die Werkzeuge des guten VL
- Kundenbetreuung, Kundenbindung
- Kontrolle und Beurteilung
- Goldene Regeln der Führung
- Verkäufertraining
- Neue Denkstrukturen gegen alte
- Gewohnheiten
- Vom Verkauf zur Kundenbetreuung
- Beweggründe zum HANDELN
- Grenzen setzen, Ziele vereinbaren
- Lustoptimierung im Verkauf
- Verhaltensänderungen fördern

Keine Rezepte

Verkaufsleiter, die ihre Resultate nachhaltig steigern wollen, Vertriebs-, Bezirks- und Geschäfts-leiter, die bei hartem Wettbewerb die Mitarbeiter motivieren wollen, die kundenorientierte Lösungen suchen, finden hier die Möglichkeit sich weiterzuentwickeln.

Vom Verwalter zum Gestalter, Lust auf Leistung wecken und Leistungspotenzial freisetzen.

Teilnehmer

10 - 12 Führungskräfte im Aussen-dienst mit unterstellten MitarbeiterInnen und hohen Erwartungen.

Warum dieses Training für Sie so wertvoll ist:

- Sie erarbeiten Know-how über die angewandte Verkaufspsychologie.
- Sie steigern Ihre positive Wirkung.
- Sie erhöhen die Leistung Ihres Teams, festigen die Verkaufskraft.
- Sie lernen wie man Verkaufsfrust in Erfolgslust umwandelt.
- Sie erfahren Möglichkeiten zur Steigerung Ihrer Verkaufserfolge.
- Sie wissen, wie sie die Motivation und Eigeninitiative fördern können.

Durchführung

2 Intensiv-Trainingstage Führung Basis Teil A



Praxisphase ca. 1-2 Monate Individuelle, schriftliche Beantwortung des Arbeitsbogens, Studium der AGENS-Unterlagen, Umsetzung der im Training gelernten Verhaltensweisen, Vorbereitung auf den zweiten Trainingsteil.



2 Intensiv-Trainingstage Führung Basis Teil B



Jeweils ca. 6-12 Monate Praxis. Umsetzung der im Training gelernten Punkte, Resultate erzielen.



2 Intensiv-Trainingstage Führung Aufbau

Verlangen Sie unser Angebot!

Programm AGENS - Basis Verkauf 2 x 2 Tage Führen und motivieren im Vertrieb

1. Trainingstag:

Die Wirkung, das Beispiel motiviert im Verkauf

- Lernen heisst verändern, Morgen etwas besser machen als heute.
- Es ist immer leichter zu reden als etwas zu tun!
- Recht bekommen ist keine Kunst, aber Recht zu behalten.
- Erfolg im Verkauf ist freiwillig.
- Es kommt auf das Ziel, was wir wollen an.
- Motivation = Gründe zum Handeln haben.
- Führen ist eine Frage der Grundhaltung.
- Hauptproblem: Die Zeit in immer kürzerer Zeit höhere Ziele erreichen.
- Was ist wichtiger: Wissen, Können oder Persönlichkeit. Die Wirkung und die
- Möglichkeiten die Ausstrahlung zu verändern, zu steigern.
- Die Grundlagen der Motivation. Gründe die bewegen.

2. Trainingstag:

Grenzen die reizen überschritten zu werden.

- Prospektives Verhalten, Grundeinstellung für zielorientierte Führung.
- Unterscheidung Zielvereinbarung und Zielentwicklung.
- Das Aufgabe - Zeit - Ziel - Modell.
- Der "Zugzwang" muss vom Mitarbeiter kommen.
- Gute Verkäuferin, aber stellt sich gerne quer - was nun?
- Wofür interessieren sich unsere Verkäufer in erster Linie?
- Was müssen wir uns immer wieder Fragen?
- Was sollten wir vom Mitarbeiter wissen? Gibt es spezielle Merkmale für den persönlichen Erfolg?
- Worauf können wir Stolz, besonders Stolz sein?
- Grundlagen der Verhaltenspsychologie.
- Standards setzen, Ziele vereinbaren.
- Testfragen, Aufgaben

3. Trainingstag:

Motivation in der Verkäufergruppe.

- Feedback mit Verhaltenskontrolle.
- Urteilen, Verurteilen? Feststellen statt bewerten als Alternative.
- Der Mitarbeiterreport als wirkungsvolles Führungsmittel.
- Aktives Anteilnehmen und andere Führungswerkzeuge.
- Zuhören und verstehen Gruppenmitglieder oder Einzelkämpfer?
- Die Führungskultur positiv verändern.
- Gegängelte oder gläserne Verkäufer?
- Das Gruppenerlebnis - Lohn für extremen Einsatz an der Verkaufsfrent?
- Der Verkäufer das bekannte Wesen?
- Spiel und Spass als Motivationsfaktoren? Belohnung und Anerkennung.
- Rituale und Feiern oder Geld als Motivator?

4. Trainingstag:

Ideen, Entscheidungen durchsetzen oder verkaufen?

- Aktivierung der beim Verkäufer vorhanden Erkenntnisse.
- Die Führungskraft als Lehrmeister, Trainer und Coach.
- Zündende Ideen entwickeln und verwirklichen.
- Menschen gewinnen oder mit geschliffener Zunge übers Ohr hauen?
- Strategien im Verkauf auf Mitarbeiter übertragen.
- Die hohe Schule der Verkaufsführung.
- Begeisterung steckt an, Vorbild ermuntert zur Nachahmung.
- Kann man Satte mit einem guten Essen zu höheren Leistungen motivieren?
- Die Vitamine für den Verkäufer.
- Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden.
- Tests und Auswertung. Aufgabenbesprechung, Zusammenfassung.

AGENS - Aufbau Führen und motivieren im Vertrieb jeweils 2 Tage Verhaltenstraining

5. Trainingstag:

Führen von Gruppen und im Team

- Gruppenphänomene und Besonderheiten. Gruppendruck Einflüsse von innen und aussen.

6. Trainingstag:

Training von Situationen aus und für die Praxis

- Kunden und Führungssituationen auf der Basis der AGENS Grundlagen trainieren.

Weitere Trainingstage

Aufbau sind Kunden- und Teilnehmerbezogen

- Z.B. neu Mitarbeiter, Einsatz von Verkaufshilfsmitteln, Betreuung bestehender Kunden....

Intervalltraining:

Zwischen den Trainingsabschnitten.

- Umsetzen in Übungen und Lösen von praxisbezogenen Aufgaben sowie Vorbereitung.

Unsere Antwort an AGENS per FAX +41 52 317 10 29

Trainingsanfrage: Senden Sie uns ein Angebot für das **AGENS Führen und motivieren im Vertrieb Basis** für 8 - max. 15 Personen.

Nehmen Sie mit mir Kontakt auf Telefon:

Name	<input type="text"/>	Vorname	<input type="text"/>
Firma	<input type="text"/>	Funktion	<input type="text"/>
Strasse, Nr.	<input type="text"/>	Land/PLZ/Ort	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>	Fax	<input type="text"/>
E-Mail	<input type="text"/>	Internet	http:// <input type="text"/>
Mitteilung	<input type="text"/>		

Dauer und Trainingszeiten

Basistraining 2 x 2 Tage in einem Abstand von ca. 4 - 6 Wochen, Aufbautrainings jeweils 2 Tage, Idealabstand ca. 6 - 8 Monate
Die Trainingszeiten sind jeweils auf die individuellen Bedürfnisse (Firma, Anreise, Trainingsort) abzustimmen.

Organisation und Medien

Ruhige Trainingsräume in angenehmer Umgebung beeinflussen das Training positiv. Ein Tageslichtprojektor sollte vorhanden sein. Die Sitzanordnung in U - Form ist ideal. Im Training wird mit den Unterlagen aus dem AGENS-Verlag gearbeitet. Alle Störungen von aussen sind zu vermeiden.

Teilnehmer

Die Teilnehmerzahl ist auf max. 15 Personen beschränkt. Direktunterstellungen sollten möglichst vermieden werden. Die Teilnehmer sollen unvoreingenommen teilnehmen können. Heterogene Gruppen in Bezug auf Erfahrung und Charakter beleben das Training.

VERKAUFEN

- Verkauf durch Persönlichkeit
- Verkaufstraining Innendienst
- Verkaufserfolge und Finanzdienstleistung
- Messe-
Ausstellungsverkauf
- Verkauf
Spezial

FÜHREN

- Führung durch Persönlichkeit
- Führen und motivieren im Vertrieb
- Führen in der Gruppe
- Erfolgreiches Coaching
- Führung
Spezial

VERHALTEN

- Gesprächsführung-
Verhandlung
- Ausbildung für Referenten
- Kundendienst und Kundenkontakt
- Rhetorik
Wirkung
- Verhalten
Spezial

Unser Angebot für Ihren Erfolg!



Stellen Sie Ihre Verhaltens- und Wirkungskompetenz auf den Prüfstand, erarbeiten Sie im AGENS - Training Möglichkeiten zur Steigerung Ihrer Erfolge.

Herzlichst Ihr Werner Breitenmoser



AGENS TRAINING AG

Vielen Dank für Ihr Interesse, wir beraten Sie gerne persönlich!