

SWEETWORK[®]

LOOK INSIDE

DER BLICK IN DEN SPIEGEL.
AUF SIE & IHR TEAM. AUF IHR BUSINESS. AUF IHRE MÖGLICHKEITEN.

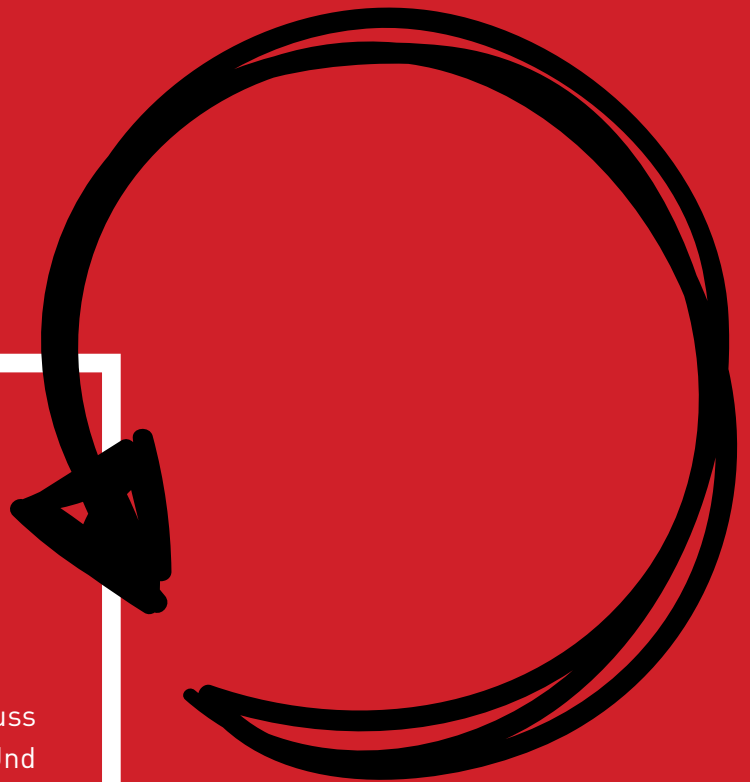
Es ist egal, wie erfahren Sie sind.
Und ob Sie meinen, damit erfolgreich zu sein.

Erfahrung allein genügt nicht.

Wer auf Dauer erfolgreich sein möchte, muss sich stetig selbst verbessern wollen. Und wer erfolgreich verkaufen möchte, muss vor allem erfolgreich denken.

Das klingt einfacher, als es ist.
Aber: Eine positive Haltung zum Verkauf lässt sich aufbauen und wirkt Wunder.

Wie? Das zeigen wir Ihnen.



konzepte

mit denen Sie wirklich etwas anfangen können.

„Das brauche ich nicht.“

„Das überzeugt mich nicht.“

Wie oft haben Sie diese Aussage schon gehört? Zu oft?

Eine zielgerichtete Zusammenarbeit mit SWEETWORK ist von unschätzbarem Wert für jeden, der kommunikativ mehr erreichen und dabei Erfolg haben will. Dafür genügt es nicht, ein paar Verkaufspräsen charmant vorzutragen.

Als Trainer und erfahrener Partner, in einem, unterstützen wir Sie dabei:

Sie wollen Gelegenheiten nutzen, statt vorbeiziehen zu sehen. Klar in Ihren Aussagen sein, statt durch Gesprächsimpulse abgelenkt. Authentisch und fokussiert auftreten, statt gekünstelt zu wirken. Und vor allem: Sie wollen Ihr Gegenüber verstehen und erfolgreich auf Ihre Kunden eingehen.

Sie haben jetzt bei dem der angeführten Punkte genickt? Dann ist es an der Zeit, konkret an Ihren Zielen und Strukturen zu arbeiten.

Wir bieten Ihnen individuelle Trainings, mit denen Sie bislang schlummerndes Potenzial wecken.

ÜBERBLICK ZU GEWINNEN

- Wo stehen Sie aktuell?
- Was brauchen Sie?
- Was möchten Sie mit Ihren Kollegen erreichen?
- Wie kommen Sie als Team dorthin?

POTENZIALE ZU ENTWICKELN UND ZU STÄRKEN

- Wie kundenorientiert kommunizieren Sie aktuell?
- Wie aktiv sind Sie in Ihren Kundengesprächen?
- Nutzen Sie bereits Ihr rhetorisches Geschick?

MEHR AUFZUBAUEN

- Neugeschäft
- Individuelle Vertriebs-Strukturen
- Markenkommunikation

mit prinzip erfolgreich

und was haben Sie davon?

KONZEPTIONELLE VERTRIEBSBERATUNG

Business as usual - Aber besser

Wir sagen nicht, dass Sie alles über den Haufen werfen sollen. Oft sind es nur ein paar Stellschrauben, an denen man ein bisschen Feinjustierung betreiben muss, um Ihr Unternehmen zu optimieren. Ein Prinzip von Sweetwork ist deshalb, nicht nur auf das zu schauen, was fehlt oder nicht funktioniert. Das machen wir natürlich auch. Aber wir konzentrieren uns auch speziell auf das, was schon vorhanden ist und weiter ausgebaut werden sollte. So machen wir Ziele greifbar und entwickeln konstruktive Gedanken und Strukturen für Ihren Weg zum Erfolg.

OPERATIVE PROJEKTUNTERSTÜTZUNG

Die richtige Technik ist das eine. Aber wenn wir ehrlich sind ...

Beim Verkaufen geht es vor allem um Leidenschaft. Wenn Sie selbst für eine Sache brennen, werden Sie auch andere dafür erwärmen. Wir entfachen das Feuer in Ihnen und Ihren Kollegen, damit Sie es an Ihre Kunden weitergeben können. Wie - das erklären wir Ihnen gerne.



Der Preis des Erfolges ist Hingabe, harte Arbeit und unablässiger Einsatz für das, was man erreichen will. (Frank Lloyd Wright)

INDIVIDUELLE TRAININGSERSTELLUNG

Kein Standard. Nie!

Vorgefertigte Module, neunmalklugen Standardsätze und zum Überdruß gehörte Verkaufspräsen können wir Ihnen leider nicht bieten. Wollen wir auch gar nicht. Denn damit kommen Sie nicht wirklich weiter. Wir erarbeiten einen Rahmen, der Ihnen im Gespräch eine Grundsicherheit bietet und Ihnen so viel Freiheit wie möglich lässt, um kunden- und erfolgsorientiert zu arbeiten. Wir gehen auf persönliche Stärken und Schwächen ein und machen daraus begehrenswerte Besonderheiten, die Sie auszeichnen.

klartext

jetzt sind Sie dran!

Nehmen Sie sich einen Augenblick Zeit (nein, jetzt nicht aufs Handy schauen). Lehnen Sie sich zurück und beantworten Sie die folgenden vier Fragen intuitiv. Denn erst dann schauen Sie wirklich in den Spiegel!

FRAGE 1

Welche Worte oder Bilder beschreiben Ihre aktuelle Situation?

FRAGE 2

Auf der Skala von 0-10: Wie erfolgreich sind Sie zurzeit in den genannten Bereichen?

Machen Sie es konkret und kringeln Sie die wichtigsten grün ein.

FRAGE 3

Welchen drei kommunikativen und konzeptionellen Herausforderungen stehen Sie beruflich aktuell gegenüber?



*Skala Schaubild finden
Sie auf der nächsten Seite*

FRAGE 4

Bei welchen Themen möchten Sie (und ihr Team) mehr rausholen?

FERTIG? UND JETZT?

Jetzt haben Sie ein klareres Bild von Ihrer Situation und wissen wo Sie hin könnten. Das ist gut, geht jedoch noch besser. Worten sollten Taten folgen, denn auf einem Bein kann man nicht gut stehen und erst recht nicht vorwärts kommen.

Der erste Schritt wäre, zum Hörer zu greifen oder eine Email zu schreiben, um mit uns einen Termin zu vereinbaren.

Oder...wenn Ihnen das zu schnell erscheint, dann können Sie sich jetzt mit einem Zwischenschritt Ihren Möglichkeiten nähern. Auch dann sollten Sie uns anrufen, oder eine Mail schreiben. Lassen Sie uns unverbindlich plaudern, mal sehen was Sie sich für Ziele setzen möchten und wie Sie dort hin kommen.

Wenn wir helfen können, sind wir dabei!

SWEETWORK e. K. | Frank Gabel | Ochsenfurter Straße 68 | 97286 Sommerhausen

T: +49 (0) 931 991 68 03 7 | M: +49 (0)160 991 62 71 3 | gabel@sweetwork.de | www.sweetwork.de

skala-schaubild

jetzt sind Sie dran!

FRAGE 2

Auf der Skala von 0-10: Wie erfolgreich sind Sie zurzeit in den genannten Bereichen?

(0 = nicht zufrieden | 10 = sehr zufrieden) Machen Sie es konkret und kringeln Sie die wichtigsten grün ein.

SKALA VON 1-10 HIER EINTRAGEN!

UMSATZENTWICKLUNG	KUNDENZUFRIEDENHEIT
NEUKUNDENGEWINNUNG	ZUSATZVERKÄUFE
POTENZIAL AM MARKT	STIMMUNG UND HALTUNG DER MITARBEITER IM VERTRIEB