

SWEETWORK®

ANGEBOT

GENAU GENOMMEN. DAS HEBT UNS VON ALLEN ANDEREN AB.

Es ist kein Selbstlob, wenn es wahr ist.

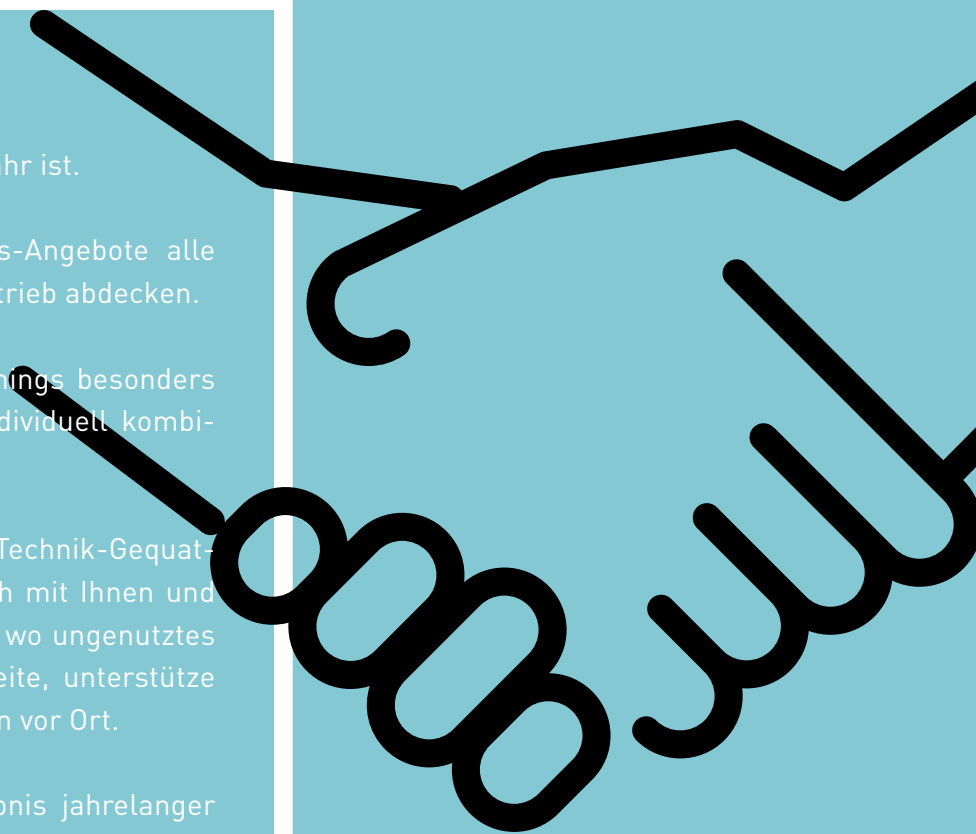
Wahr ist, dass meine Trainings-Angebote alle entscheidenden Bereiche im Vertrieb abdecken.

Wahr ist auch, dass meine Trainings besonders tiefgründig, spezialisiert und individuell kombinierbar sind.

Statt Besserwisserei, Verkaufs-Technik-Gequatsche und öder Theorie steige ich mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern direkt da ein, wo ungenutztes Potential schlummert. Ich begleite, unterstütze und trainiere deshalb am liebsten vor Ort.

Meine Trainings sind das Ergebnis jahrelanger Erfahrung. Dass die Methoden funktionieren, kann wir an meiner eigenen Umsatzentwicklung und der Zufriedenheit meiner Kunden ablesen.

Profitieren Sie von meinem Know-How! Ich gebe Ihnen hilfreiche Tipps und schaffe Begeisterung für den Vertriebs-Job.



erstens: besser verkaufen

seminar / workshop / training

Ein erfolgreiches Verkaufsgespräch hängt prinzipiell von zwei Faktoren ab: Was Sie verkaufen. Und wie Sie es verkaufen. Zum „Was“ kann ich Ihnen nicht viel sagen. Zum „Wie“ dafür umso mehr. Und zwar so viel, dass das „Was“ zweitrangig wird.

Ich unterstütze Ihre Mitarbeiter bei der Führung von smarten Verkaufsgesprächen, bei der Neukunden-Gewinnung, nachhaltiger Kundenbetreuung sowie kontinuierlichem Beziehungsmanagement.

01

Mit neuen Impulsen und einer Trainingskonzeption, die alles andere als von der Stange ist. Denn mit einem guten Training ist es wie mit einem guten Anzug. Maßgeschneidert und individuell abgesteckt, passt alles wie angegossen und macht Ihnen viele Jahre Freude.

Ganz gleich, ob Sie schon ein alter Hase oder gerade erst ins Vertriebsgeschäft eingestiegen sind. Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, mit welchen Trainingseinheiten Sie Ihre persönlichen Ziele am besten erreichen können.

Was sind Ihre aktuellen Themen?

bauen sie mit mir ihr eigenes präsens-training zusammen:

Für mehr „KOMMUNIKATIONS-VERSTÄNDNIS“

- **Mindschift: Glaubenssätze / Haltung / Perspektiven**
Glück und Erfolg hängt von der Beschaffenheit der eigenen Gedanken ab.
- **Achtsamkeit: wahrnehmen / spüren / denken / handeln**
wie man Gesprächs-Impulse wahr nimmt & aktiv setzt
- **Aktives Zuhören**
wie dies genau funktioniert
- **Typenorientiert kommunizieren**
wie man auf unterschiedliche Personen richtig eingeht
- **Rhetorik**
Körpersprache nutzen und bewusst einsetzen

Für mehr „VERTRIEBS-ENTWICKLUNG“

- **Akquise: Themen & Gesprächseinstiege**
Argument + Bedeutung + Frage
- **Kundenergründung & richtig Fragen stellen**
Was ist eine Kundenergründung, Fragearten, Road-Map im Verkaufsprozess
- **wirkungsvolle Argumentation & Gesprächsführung**
wie man Argumente richtig nennt und einsetzt
- **Einwandbehandlung**
Einwände von Vorwänden unterschieden, und diesen „Erfolgs-Schlüssel“ aktiv nutzen
- **Abschluss Technik**
wie man Teilabschlüsse sammelt und den „Sack zu macht“
- **Verhandlungen**
erfolgreiches Verhandeln ist keine Einbahnstraße
- **Beschwerdemanagement**
bei einer Beschwerde, lernt der Kunde das Unternehmen richtig kennen
- **Text verkauft!**
wie man E-Mail schreibt die wirken

Ich empfehle pro Themenschwerpunkt vier Trainingsstunden. Wenn Sie allerdings einen Bereich lieber etwas ausführlicher behandeln würden und in einen anderen dafür vorerst nur „reinschnuppern“ wollen, ist dies natürlich kein Problem! Bei der Trainingskonzeption steht Ihre persönliche Zielsetzung im Mittelpunkt.

Selbstvertrauen und Sicherheit sind die Grundlage für erfolgreiche Verkaufsgespräche. Je öfter Sie trainieren, umso fitter werden Sie. Das gilt nicht nur im Fitnessstudio, sondern auch ganz besonders im Vertriebstraining. Bleiben Sie mit mir am Ball.

einige themen-klassiker

AKQUISE / NEUKUNDEN-GEWINNUNG

Läuft Ihnen bei dem Wort „Kaltakquise“ ein Schauer über den Rücken? Dann ist dieses Trainingsthema perfekt für Sie, um Ihren eigenen Akquise-Stil zu finden und mit der richtigen Technik wirkliches Interesse bei Ihrem Gesprächspartner zu wecken.

EINWANDBEHANDLUNG

Keine Angst vor Nein und Aber. Welch schöne Vorstellung. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Einwände von Vorwänden unterscheiden und mit der richtigen Methode doch noch zum Abschluss kommen.

SITUATIONSANALYSE & KAUFSIGNALE

Von der eierlegenden Wollmilchsau wollen wir eigentlich nicht reden. Aber, wenn es ein Verkaufstool gibt, das wirklich unerlässlich ist, für jeden der erfolgreich im Vertrieb sein will, dann ist es dieses. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Gedanken genau auf den Punkt bringen und Ihre Argumente so überzeugend und authentisch präsentieren, dass Sie sich schon bald kaum noch retten können vor Eiern, Wolle und Milch.

KUNDENERGRÜNDUNG

Sie arbeiten im Service? Gönnen Sie sich dieses Training! Ob Kunden-Empfang oder Beratung. Ob Neueinsteiger oder Firmen, die Ihre Kunden besser kennenlernen möchten. Wir helfen Ihnen, die Individualität der Motive und Bedürfnisse unterschiedlicher Gesprächspartner zu erkennen. Denn wenn Sie auf diese eingehen können, gewinnen Sie nicht nur überzeugte Kunden, sondern verkaufen automatisch.

einige themen-klassiker

BESCHWERDEMANAGEMENT

Eine Reklamation ist kein Weltuntergang. Erkennen Sie die Chancen, die Ihnen unzufriedene Kunden bieten!

Unzufriedene Kunden und Chancen?

Wie soll das denn zusammenpassen?

Ganz einfach.

Bei einer Reklamation lernen Ihre Kunden Ihr Unternehmen wirklich kennen. Wer sich auch in einer offensichtlich ungünstigen Situation offen und kommunikativ zeigt, sammelt Pluspunkte und schafft tiefgreifendes Vertrauen. Wenn Sie mit positivem Verhalten auf die Beschwerden Ihrer Kunden reagieren und aufmerksam auf deren Anliegen eingehen, stärken Sie effektiv die Kundenbindung.

Eigentlich ist es ganz einfach.

In jeder Reklamation steckt die Chance, einen zufriedenen Kunden zu gewinnen. Verschwenden Sie also keine Zeit damit, den Kopf in den Sand zu stecken.

TEXT VERKAUFT

Im Gespräch läuft alles bestens, aber auf Ihre E-Mails erhalten Sie keine oder zumeist negative Rückmeldung? Wer mündlich überzeugt, hat schon einmal viel erreicht, kann sich aber alles wieder verbauen mit einer einzigen E-Mail. Um beim Kunden Interesse zu wecken und Begeisterung aufrecht zu erhalten, bedarf es sehr viel mehr als vorformulierter Standardsätze. Das gilt für den mündlichen genauso wie für den schriftlichen Kontakt.

Aber wie verfasst man solche E-Mails, die beim Adressat direkt das Bedürfnis auslösen zu antworten? Wie kommt man ohne Floskeln, mit einem knackigen Einstieg, einem unterhaltsamen Hauptteil und einem partnerschaftlichem Schluss auf den Punkt? Ich zeige ihnen gerne, wie ihre E-Mails zum Erfolgsgaranten werden.

training on the job

Was läuft schon gut? Was kann noch verbessert werden? Und was ist eventuell der absolute Killer im Verkaufsgespräch? Ob im Innen- oder Außendienst, wir sind ganz nah bei Ihnen und Ihrem Team und begleiten Sie beim direkten Kundenkontakt. So können wir am besten analysieren und herausfinden, was Sie optimieren können.

Das klingt jetzt irgendwie nach Prüfungssituation? Weit gefehlt. Den erhobenen Zeigefinger werden Sie von uns nie zu sehen bekommen und Standards haben bei uns ohnehin Hausverbot.

02

Zusammenarbeit nehmen wir wörtlich. Wir wollen Ihnen nichts vorsezen, was vielleicht oder vielleicht nicht Ihren Geschmack trifft. Um einen wirklichen Gewinn für Sie zu erzielen, schauen wir gemeinsam auf das Potential Ihrer Mitarbeiter, regen zur Selbsterkenntnis an und entwickeln neue Impulse, mit denen Sie und Ihr Team sich immer weiter entwickeln können.

Auch hier ist ein **1:1 Training** ideal, aber auch in kleinen Gruppen können wir erfolgreich zusammenarbeiten.

Im **Innendienst** unterstützen wir Sie im persönlichen und organisatorischen Angelegenheiten und verhlfen somit zu mehr Effizienz.

Bei **Außendienst-Termin** begleiten wir Sie zu Ihren Kunden und unterstützen Sie von der Vorbereitung bis zur Nachbearbeitung. Ob Kollegen oder Kunden: Es gibt immer etwas zu präsentieren.

Sind Sie überzeugt, dass Sie genügend überzeugen? Wir schauen, was Sie noch optimieren können, um restlos überzeugt vom Überzeugen zu sein.

live session - 1:1

eine reale win win situation

1 : 1 DAS HEISST: EXKLUSIV.

Ein Training, das nur mit Ihnen und ihrem Trainer Frank Gabel stattfindet.

FOKUSSIERT.

Völlige Konzentration auf Ihre individuelle Situation und Zielsetzung. Wir können ganz offen über alles reden. Keiner quatscht dazwischen und es gibt keine diplomatischen Grauzonen. Sie dürfen ganz offen sprechen und sich so über eine konstruktive Einschätzung ohne Schöngerede verlassen.

INTENSIV.

Keine Ablenkungen, keine Ausflüchte, keine Kompromisse. Je intensiver die Zusammenarbeit, umso erfolgsversprechender.

03

1 : 1 das läuft so:

Nach der Terminvereinbarung sende ich Ihnen ein „Paket“ zu, das mir hilft Sie und Ihre Situation sowie Ziele bereits vorab einzuschätzen. So habe ich die Möglichkeit, im Training von der ersten Minute an voll durchzustarten. Anstatt unsere gemeinsame Trainingszeit mit der Feldabsteckung zu verbringen, befassen wir uns vorab bereits damit und schaffen so mehr reale Trainingszeit für Sie im 1:1.

Den Zeitrahmen für die einzelnen Trainingseinheiten legen wir im Voraus gemeinsam fest. Ganz nach Ihren Wünschen und Möglichkeiten. Wenn Sie beispielsweise nur ein kleines Zeitfenster haben, wissen wir auch das optimal zu nutzen. Sie möchten lieber einen ganzen Tag trainieren? Am besten mehrere Tage hintereinander? Ihren Trainingsplan erstelle ich individuell für Ihren maximalen Erfolg.

klartext

Eine Frage, dürfte sicherlich noch offen sein... Wie hoch das Investment für die Zusammenarbeit ist?

Ich glaube an einen offenen und fairen Umgang im Business.
Hierfür habe ich folgende Glaubenssätze.

- ich mache nur das, was ich auch verstehe und beeinflussen kann.
- Preisnachlässe machen nur Sinn, wenn man konzeptionell zusammenarbeitet.
- individueller Aufwand muss honoriert werden.
- alleine ist keiner erfolgreich, ich fordere deshalb ein gemeinsames arbeiten auf Augenhöhe.

Sie hätten gerne eine konkrete Zahl?

Pauschal lässt sich das nicht einfach so sagen. Das hängt davon ab, in welchen Bereichen Sie und ihr Team sich wie verbessern wollen. Und wie oft Sie trainieren möchten.

**Der Tagessatz für ein Präsenz-Training, Workshop oder Seminare liegt um die 1.350,00 Euro.
zzgl. UmSt. / Reisekosten / Hotel und Sonderkosten.**

Gerne begleite ich Sie auch nach dem Training noch ein Stückchen weiter, mit Online und Telefon-Trainings. In diesen „live-Sessions“ ermöglichen Sie sich oder Ihren Mitarbeitern, in kurzen Sitzungen einfach und direkt zu lernen. Am besten funktioniert dies im 1:1 – gelingt aber auch in kleinen Gruppen mit bis zu drei Teilnehmern.

Sie hätten gerne eine konkrete Zahl?

Eine 60 Minuten lange „live Session“ benötigt meist 30 Minuten Vorbereitung und ein wenig Zeit für die Nachbearbeitung. Weshalb ich Minuten genau abrechnen. Der Stundensatz liegt um die 95,00 Euro zzgl. UmSt.

Sie sind neugierig geworden...

Möchten es genauer wissen...

Oder gar ein persönliches Angebot?

Nehmen Sie einfach den Hörer in die Hand, oder schreiben eine kurze E-Mail.

Dann sprechen wir über Ihren Bedarf und bauen das passende Trainings-Konzept für Sie zusammen.

Sie wissen ja: Kommunikation ist alles!

Mobil +49 160 991 627 13

Mail gabel@sweetwork.de