

SCHON **GROSS** GENUG?



Wachstum im Verkauf und Vertrieb Ihres Unternehmens bedeutet Entwicklung von und mit Menschen!

Der Spezial – Workshoptag für Vertrieb und Verkauf In Zusammenarbeit mit dem Verband der Fenster- und Fassadenhersteller e.V.

10:00 Uhr ***Come together***

10:30 Uhr ***Ich bin stolz darauf, ein Verkäufer zu sein!***

Verkäufer ist ein Beruf mit hohen Anforderungen. Die Freude und der Erfolg sind direkt mit der persönlichen Identifikation verbunden.

- Informierer, Berater, Verkäufer. Wer bin ich?
- Ich bin die Ursache meines Erfolges!
- Der Unterschied zwischen Wollen und Können
- Die Chance der eigenen Größe

11:20 Uhr ***Pause***

11:40 Uhr ***Die Strategien der Sieger***

-Energie, Erfolg und Klarheit durch meine bewusste Entscheidung.

Der Unterschied zwischen Sieg oder Niederlage liegt oftmals in der Einstellung zu mir und meinem Umfeld begründet. Ist es Zufall, Glück oder Pech wenn ich meine Ziele erreiche oder verpasse? Gibt es ein System, mit dem ich in der Lage bin frei zu entscheiden, was ich erreichen möchte?

- So steuern Sie sicher auf Zielkurs
- So treffen Sie verantwortungsvolle Entscheidungen
- So erschließen Sie Ihr ungenutztes Potential

12:30 Uhr ***Mittagessen***

13:30 Uhr ***Kundengewinnung!***

Neue Wege im Empfehlungsgeschäft.

- der sicherste und kostengünstigste Weg zu immer neuen Kunden

Die Gewinnung neuer Kunden ist in jedem Wirtschaftszweig von entscheidender Bedeutung. Die Wege zum Neukunden sind dabei vielfältig, doch viele der klassischen Methoden des Marketing sind teuer, zeitraubend und qualitativ schlecht steuerbar. Das aktive

Empfehlungsmarketing bietet eine attraktive Alternative: Es ist kostengünstig, schnell und liefert konstant hochwertige Neukunden. Die Mind/focus Akademie hat seit 1998 die erfolgreichsten Strategien und Methoden in groß angelegten Studien mit den führenden Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche analysiert. Folgende Fragen werden in dem Vortrag beantwortet:

1. Welche Empfehlungs-Strategien haben sich nachweislich als die besten erwiesen?
2. Wie kann ich diese Strategien so nutzen, dass sie auch zu mir passen?
3. Wie kann ich dafür sorgen, dass sich auch der Kunde wohl dabei fühlt, wenn er mich in seine sozialen Netzwerke empfiehlt?

14:20 Uhr ***Leadership Management für Vertriebsleiter***

Vertriebsmitarbeiter auf Kurs bringen

Für die erfolgreiche Steuerung von Unternehmen oder Unternehmensbereichen benötigen Führungskräfte ein Gespür für Wirkungsmechanismen. Die Mitarbeiterführung auf höchstem Niveau erfordert dafür eine exzellente Wahrnehmung, Einfühlungsvermögen und Distanz der Führungsperson sowie - wenn notwendig – das Setzen der richtigen Akzente. Dazu gehört effizientes Delegieren genauso wie die Pflege einer offenen Kommunikation und vertiefte Selbstreflexion der eigenen Führungstätigkeit.

- Die wichtigsten Führungsprinzipien

15:30 Uhr ***Kaffee-Pause***

16:00 Uhr ***Leichter, schneller, mehr verkaufen!***

Die Verhaltensweisen meines Kunden zu erkennen heißt, effektiver auf seine Bedürfnisse eingehen zu können, optimale Bedingungen für eine Beziehung zu schaffen und Ziele im Gespräch angenehmer und schneller zu erreichen. Im täglichen Umgang mit Menschen bedarf es einer Flexibilität im Verhalten, um sich auf den jeweiligen Gesprächspartner einzustellen.

- . So erkennen Sie den individuellen Typ Ihres Kunden
- . So werden Sie zum Freund Ihres Kunden
- . So verkaufen Sie typengerecht und angenehmer

17:00 Uhr ***Ende***

Ihre Referenten

Präzise. Praxisorientiert. Persönlich.



Jörg Laubrinus

Jörg Laubrinus steht für **28 Jahre Praxiserfahrung** in Verkauf, Führung und Training. Er ist Experte für Vertriebsstrategie und Verkaufspsychologie. Seine Erfahrungen stammen aus verschiedenen Vertrieben, einer eigenen Firmengruppe sowie Führungsfunktionen bei namhaften Marktteilnehmern. Vertriebsaufbau, Führung und Organisation hat Jörg Laubrinus in verschiedenen Bereichen erfolgreich unter Beweis gestellt. Alle **Höhen und Tiefen** des Vertriebsalltags hat er **selbst erlebt**. Dadurch **verstet und spricht er die Sprache der Verkäufer** und Führungskräfte und genießt deren Akzeptanz. Durch seine offene und direkte Art mit Menschen zu arbeiten, werden die **definierten Ziele sicher erreicht**.

Als *der Praktiker* unter den Verkaufstrainern bringt er komplexe Sachverhalte auf den Punkt. Daraus leitet er klare und präzise Handlungsempfehlungen ab und vermittelt den **direkten Weg zur praxisnahen Umsetzung**.



Frank Heimann

Frank Heimann steht für 20 Jahre Praxiserfahrung in Verkauf, Führung und Training in verschiedenen Branchen: Industrie, Finanzen, Automotiv, Dienstleistung.

Seit 1995 arbeitet er als Managementtrainer und Coach für namhafte deutsche Unternehmen. Er ist DVNLP Lehrtrainer und European Business Coach. Als Akademieleiter für Vertriebs- und Management arbeitete er über 5 Jahren in einem großen deutschen Unternehmen. Seine empathische und begeisterte Art mit Menschen zu arbeiten, lässt seine Seminarteilnehmer nachhaltig ihre gewünschten Ziele erreichen.

Holger Stiebing



Leitender Trainer der Mind/focus Akademie
Holger Stiebing befasst sich seit über 20 Jahren mit dem Vertrieb von Dienstleistungen. Die ersten 10 Jahre war er selbst im Vertrieb vom Verkäufer bis zur Führungskraft tätig. Danach als Unternehmensberater, Trainer und Coach für Vertriebsleute bei Versicherungen, Banken, Fondsgesellschaften, Maklerverbänden und Finanzvertrieben.

Durch umfassende Praxis-Studien in Kooperation mit seinen Kunden, ist er zahlreichen Mythen im Verkauf auf den Grund gegangen und hat mit seinem Team bei Mind/focus die Methoden herausgefiltert, die messbar und nachhaltig Erfolge liefern.