



Exzellente Verkaufserfolge mit der BoxDichDurch-Strategie - Mit dem Herzen eines Boxers zu mehr Erfolg -

Seminarziele

Verkäufer stehen für ihre Firma täglich im Ring. Sie stehen im Clinch mit Einkäufern und Kunden. Im Fight um den Erfolg müssen Verkäufer heute an Ihre Grenzen oftmals darüber hinaus gehen. Selbst unter Druck müssen Verkäufer heute Argumente vorbringen, Einwände ausräumen und gute Margen realisieren. Es geht darum, sich in Verhandlungssituationen durchzuboxen, Standfestigkeit und auch mal Nehmerfähigkeiten zu beweisen ... mit dem Ziel, Erfolge für das Unternehmen einzufahren.

Basierend auf vielfältigen Mental- und Körpertechniken lernen die Teilnehmer, wie sie Energiepotenziale in Gesprächen aufbauen und diese für Verhandlungs-, Verkaufs- und Motivationsaufgaben erfolgreich einsetzen.

Spezielle Seminarmethodik

Die Besonderheit dieses Intensivseminars ist, dass Verkaufstrainingseinheiten mit Trainingseinheiten aus dem (Fitness-) Boxbereich korrespondieren.

In den Boxeinheiten trainieren die Teilnehmer Fähigkeiten, die für den vertrieblichen Alltag wertvoll und direkt anwendbar sind (Konzentrationsfähigkeit, Zielfokussierung, Risikobereitschaft, Stärkenfokussierung, Einteilung der Kräfte und viele mehr....). In den Verkaufstrainingseinheiten trainieren die Teilnehmer Verhaltensweisen, welche sie zu mehr Erfolg führen.

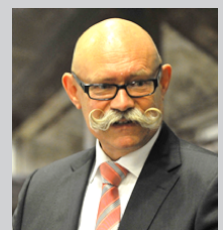
Durch den ständigen Wechsel zwischen Verkaufs- und (Fitness-) Boxeinheiten stehen die Teilnehmer ständig unter „Strom“ und verinnerlichen dadurch die gewünschten Verkaufsverhaltensweisen intensiv und nachhaltig.

Die Teilnehmer werden aus ihrer Komfortzone (Konsumentenhaltung) in die Wachstumszone (Aktion mit körperlichem Einsatz) gebracht. Die Einsichten werden nicht nur kognitiv verarbeitet sondern auch affektiv und körperlich spürbar verankert.

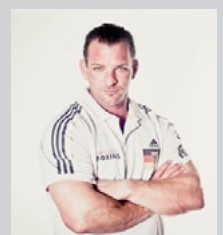
Das Überwinden persönlicher Barrieren wird verkäuferisch und körperlich trainiert.

Die Trainer

Lothar Stempfle studierte Betriebswirtschaft. Er arbeitete langjährig im Außendienst sowie in Führungspositionen im Verkauf, bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte. Er gilt als einer der renommiertesten Trainer im deutschsprachigen Raum.



Bernd Fernengel ist Inhaber der A-Trainerlizenz Personaltraining und bringt zusätzliche Qualifikationen und Erfahrungen in die Seminarwelt ein: Ausbilder für zivile, militärische und polizeiliche Bedarfsträger, Einsatztrainer Schießen, Taktik, Waffenloser Kampf



www.Vertriebsentwicklung.de
www.BoxDichDurch.de

Ein kurzer Überblick

- Die BoxDichDurch-Strategie: Mit wirksamen Verkaufshandlungen Kunden auf der Sach- und Beziehungsebene begeistern
- Verkäuferstärke durch innere Ruhe und Gelassenheit: Die vier Ebenen in der Tradition großer Boxer (Max Schmeling, Muhamad Ali, Henry Maske, Sven Ottke)
- Erfolgreiche Gesprächsführung durch Gefolgschaft: Wie man Logenplätze im Gehirn von Kunden besetzt, Einkaufsteams mit der Kraft der nonverbalen Kommunikation führt und Erfolge durch wertschätzende Gesprächsführung erzielt
- Wie man Gesprächspartner in „Tatendrang“ versetzt
- Das Geheimnis des Energie-Managements: Wie man bei Kunden ohne Worte Energiepotenziale freisetzt
- BoxDichDurch: Die Motivationskraft der Vorzüglichkeit
- Selbstmotivation: Die inneren Antriebe für Top-Verkäufer
- Wie man seine eigene Belastbarkeit im harten Verkaufsumfeld stärkt
- BoxDichDurch-Energie als Treibsatz für herausragende Leistungen

Das besondere Konzept für besondere Verkäufer

In diesem Seminar werden die unabdingbaren Fertigkeiten eines Boxers mit denen eines Verkäufers verwoben. Lediglich oberflächlich vorhandene Vorgehensweisen in vergangenen Seminaren erworben, werden im Seminar „BoxDichDurch zu Spitzenerfolgen“ so stark verinnerlicht, dass sie in jeder beliebigen Verhandlungssituation abgerufen werden können. Das steigert den Erfolg.

Die Kernthemen

Wie Vorbereitung den Erfolg beeinflusst

Boxen: stetes Training der Grundfertigkeiten/Arbeit an der Kondition
Verkaufen: Grundlagen der Argumentation

Wie die taktische Vorbereitung den Erfolg beeinflusst

Boxen: den Gegenüber einschätzen
Verkaufen: die Rolle/Ziele der Gesprächspartner

Der Einstieg in das Gespräch

Boxen: Abtasten und Distanzkontrolle/Distanzführung
Verkaufen: Übernahme der Gesprächsführung

Wie die mentale Kraft wirkt und wie sie sich steigern lässt

Boxen: der Fokus auf das eigene Vermögen, das Können
Verkaufen: der Fokus auf die individuellen Stärken

Umgang mit Gegenargumenten

Boxen: in Deckung gehen und ausweichen
Verkaufen: Vorwände umgehen, Einwänden begegnen

Einteilen der Kraft und Erhalten von Reserven

Boxen: Lockerheit und leichte Hände
Verkaufen: die Beherrschung des inneren Dialogs

Die Kraft der Leidenschaft

Boxen: die Bewegung aus der Hüfte
Verkaufen: die Überzeugung, die Berge versetzt

Taktiken, um nicht in die Ecke gedrängt zu werden – Die Kunst die Ringmitte zu beherrschen

Boxen: Aktivität und Beweglichkeit der lockeren Hände
Verkaufen: die Strategie der antizipativen Gesprächsgestaltung

Ringpausen

Boxen: Reflexion und Fokussierung
Verkaufen: sich im Gespräch Zeit zur Regeneration verschaffen

Wie man im Dauerfeuer der Gegenseite besteht

Boxen: aus der Deckung agieren und Akzente setzen
Verkaufen: mit der Technik der Minimierung Aussagen entschärfen

Stempfle

Unternehmensentwicklung durch Training



Herdweg 13
74235 Erlenbach
Tel: 0 71 32 / 34 15 0 0
Fax: 0 71 32 / 34 15 0 29

info@vertriebsentwicklung.de
www.vertriebsentwicklung.de
www.BoxDichDurch.de