

it's a long way to the top...

Die Konkurrenz schläft nicht – sie trainiert

DAS VERTRIEBSCAMP

7 Tage Superlative – einmalig in der Vorgehensweise

Wir schaffen die Voraussetzung für dauerhaften Erfolg im Vertrieb durch eine bessere...

SOZIAL- UND VERTRIEBSKOMPETENZ

MENTAL- UND SELBSTKOMPETENZ

KÖRPERLICHE KOMPETENZ

...durch den besten Vertriebscoach Deutschlands und seinem Team



Ihr Nutzen

Gerade in diesen bewegten Zeiten gerät vieles in Fluss, was wir in der Vergangenheit als fest zementiert wahrgenommen haben. Kundenstrukturen, Ertragssituationen, Produktportfolios, usw. unterliegen Veränderungen, die den Vertrieb vor neue Herausforderungen stellen.

Genau hier setzten unsere erfahrenen Experten an und entwickelten speziell für den Vertriebsinnen- und Außendienst dieses 7-Tage Power-Seminar, um Ihnen die Werkzeuge und Fähigkeiten für dauerhaften Erfolg zu vermitteln!



Überraschungs-
Gastreferent aus dem Sport
Seminar
"Mehr Lust auf Leistung"

Damit dieses große Ziel für Ihren Vertrieb zum Erfolg führt...

- erhöhen wir die Vertriebs- und Sozialkompetenz, denn Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht.
- erhöhen wir die Mental- und Selbstkompetenz, denn große Ziele erfordern die ganze Aufmerksamkeit.
- erhöhen wir die körperliche Kompetenz, denn Gesundheit ist Voraussetzung für Erfolg.

Weiterer, praxisorientierter Nutzen

«Einige Leute träumen von hervorragenden Leistungen, während andere wach sind und sie vollbringen.»

Ihr **«Return of Invest»** in diesem Seminar, ist unsere Zielsetzung:

- einen Neukunden zu gewinnen
- einen Bestandskunden zu aktivieren
- einen verlorenen Kunden zurückzugewinnen

(Die Teilnehmer sollen 3 Kontaktadressen mitbringen, die anschließend in diesem Seminar vom Teilnehmer selbst kontaktiert werden, mit den erwähnten Zielsetzungen. Natürlich werden wir diese Kontakte absolut vertraulich behandeln und sie bleiben immer in der Hand des jeweiligen Teilnehmers.)

Zielgruppe des Seminars sind Mitarbeiter des Vertriebsinnen- und Außendienstes.

Stellen Sie sich vor, was passieren würde,

wenn Ihre VertriebsmitarbeiterInnen plötzlich noch ...

- ... aktiver werden
- ... mehr Spaß an ihrer Arbeit haben
- ... mehr Erfolg haben wollen
- ... mehr Sozialkompetenz im Verkaufsgespräch anwenden
- ... mehr ihre Stärken nutzen
- ... mehr Kundenbindung pflegen
- ... mehr körperliche Fitness erleben
- ... besser mit schwierigen Kunden zurecht kommen
- ... mehr mentale Stärke besitzen
- ... schneller Vorwände in Nutzen wandeln

«Große Ziele erfordern die ganze Aufmerksamkeit.»



Seminarinhalte



Selbst- und Menschenkenntnis ist der Schlüssel zum Kunden

Die bewusste Kenntnis der eigenen Persönlichkeits-Struktur ist eine zentrale Voraussetzung, um dauerhaft erfolgreich zu sein.

“Menschen - Verstand” wird im Gegensatz dazu bei jedermann, zum Beispiel bei Führungskräften oder Verkäufern, als ganz selbstverständlich vorausgesetzt. Die tägliche Erfahrung zeigt jedoch, dass häufig die besten “Sach-Verständigen” im Umgang mit Menschen Fehler machen, die Sie sich auf Ihrem Sachgebiet nicht erlauben würden oder leisten könnten.

Der dauerhaft erfolgreiche Verkäufer wird daher - bewusst oder unbewusst - das gleiche Produkt, die gleiche Dienstleistung, an unterschiedliche Kunden, auch unterschiedlich verkaufen.

«Sie können im Leben alles erreichen was Sie wollen, wenn Sie nur genügend anderen Menschen helfen zu erreichen, was diese haben wollen.»

Diese Seminarreihe (**Structogram® I-III**) hilft aus einer unbewussten Handlung eine bewusste zu machen, um mehr erfolgreiche Geschäftsabschlüsse zu erreichen.



Geld- und Erfolgsbewusstsein zu schulen ist etwas sehr unübliches.

Was ist überhaupt ein „Geld- oder Erfolgsbewusstsein“? Es stellt die imaginäre (Kopf)Grenze für Umsatzzahlen und Erfolg dar. Brillante Verkäufer haben keine Grenzen für Erfolg oder Geldzahlen im Kopf sondern nur das Wohl des Kunden.

Das eigene Selbstvertrauen und die Bereitschaft immer neue Grenzen niederzureißen, macht aus normalen Menschen Leistungsträger der Sonderklasse. Und genau hier setzt **das Vertriebscamp** an!

Denn was nützen ihrem Vertrieb neue (oder bestehende) Werkzeuge, wenn diese von einem eingeschränkten Geist geführt werden?

Herausragende Leistungen erfordern herausragende Persönlichkeiten.



Gesundheit, Motivation und Ernährung

Jeder Mensch wünscht sich nichts sehnlicher als ein erfolgreiches, glückliches und gesundes Leben.

Die sogenannten Zivilisationskrankheiten, wie Arteriosklerose, Diabetis, Schlaganfälle, Depressionen, Burn-Out-Syndrom und viele weitere, nehmen in unserer modernen Industriegesellschaft immer mehr zu.

Der Grund dafür ist unter anderem in der gestiegenen Umweltbelastung, in den Zivilisationsproblemen, falscher Ernährung, Bewegungsmangel, Stress und vielen weiteren Faktoren zu suchen.

Der menschliche Organismus ist ein wahres Wunderwerk, er verfügt über unglaubliche (Selbstheilungs-) Kräfte. Wir zeigen den Teilnehmern und Teilnehmerinnen mit welchen simplen Aktivitäten sie sich jeden Tag in einen optimalen mentalen und körperlichen Zustand bringen können.

«Um gut zu bleiben, darf man nicht aufhören, besser zu werden.»

Weitere wichtige Schwerpunkte dieses Vertriebscamps sind die Themen: **Sozialkompetenz, Kommunikationskompetenz, Telefonkompetenz, Zeitmanagement und die 5 Phasen eines Verkaufsgesprächs.**

Das Gesamtpaket steht unter dem Motto: **Theorie ist gut – Praxis ist besser.**

Die TeilnehmerInnen bekommen klar definierte Praxis-ToDo's damit ein **Return of Invest** oft schon während des Seminars erreicht wird.

Übersicht der Seminarmodule

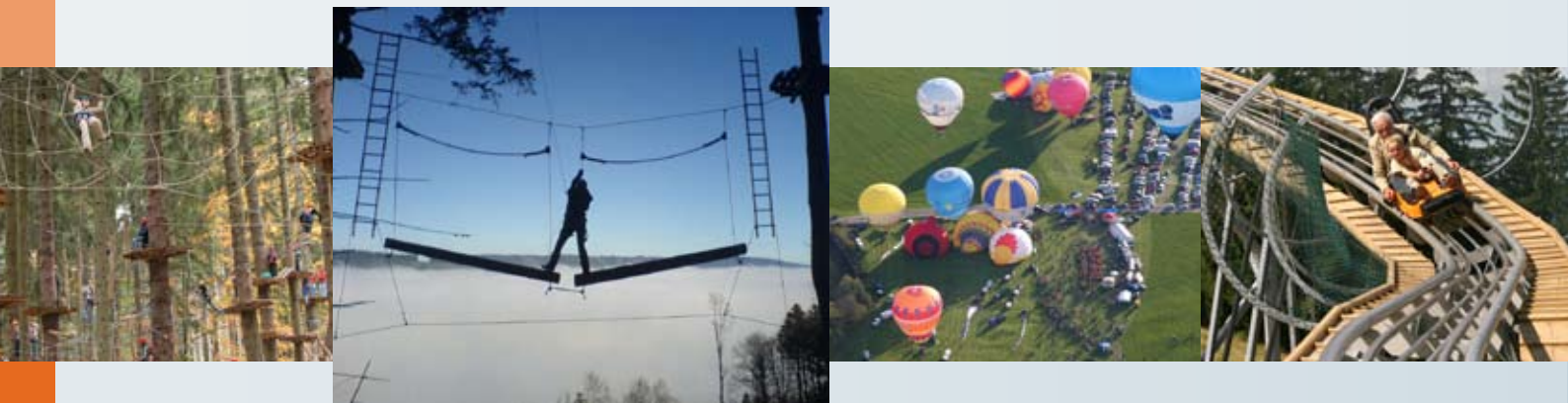
- Structogram® I – Schlüssel zur Selbstkenntnis
 - Structogram® II – Schlüssel zur Menschenkenntnis
 - Structogram® III – Schlüssel zum Kunden
 - Zeitmanagement – Mehr Zeit für das Wesentliche
 - Sales Professional – Die 5 Phasen des Verkaufsgesprächs
 - Telefonakquise – Mehr Erfolg am Telefon
 - Meine mentale Einstellung zu Geld und Erfolg
 - Mein Geld- und Kundenfeeling
 - Zielsetzung und Voraussetzung in Einklang bringen
- Weitere Seminar-Highlights sind die Outdooraktivitäten – Ballonfahrt, Hochseilgarten, 2800m Rodelbahn, Hüttenolympiade und viele weitere sportliche Herausforderungen. Jede dieser Aktivitäten steht im direkten Zusammenhang mit den täglichen Vertriebsaufgaben und wird von unseren Trainern fachlich und pädagogisch begleitet.

Alle Module sind auf maximalen Praxisbezug ausgelegt. Die Praxis ist der ständige Begleiter dieses Vertriebscamps, denn nur so kann sich ein nachhaltiger Erfolg einstellen.



Aktivseminare

Hochseilgarten
2800m Sommerrodelbahn
Ballonfahrt
Hüttenolympiade



«Nur wer sich in Bewegung setzt, kann etwas bewegen.»

Bayerns größter Hochseilgarten

Im Hochseilgarten lernt man seine Grenzen kennen und zu überwinden, eine unerlässliche Erfahrung für das Vertriebsbusiness.

Deutschlands längste Rodelbahn

Wieviel Eindrücke und Informationen bringen die Teilnehmer mit ins Ziel? Erfolg ist nicht immer eine Frage der Geschwindigkeit!

Ballonfahrt

Sie soll unsere Gedanken frei machen und den krönenden Abschluss dieser Veranstaltung unterstreichen. Betrachten Sie es als eine Belohnung für Ihren Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsmitarbeiterin.

Weitere Einheiten mit den Inhalten:

Aufwärmen, Koordinationsläufe, Kräftigung, Ganzkörperstabilität, Dehnung, Entspannung und Cooldown.

Ihre Experten

Ottmar Achenbach

Buchautor, Vertriebscoach, Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer



... seit 1992 als Vertriebscoach und Trainer, sowohl im pädagogischen als auch im fachlichen Bereich tätig. Während der 4-jährigen Tätigkeit bei einem der größten Unternehmen der Welt, konnte er sein Wissen im Projektgeschäft und Beschaffungsmanagement aufbauen, unter anderem auch mit einem Auslandsaufenthalt in Japan. Die nächsten 4 Jahre in einem amerikanischen Unternehmen, wurde er zum Verkaufsprofi ausgebildet sowohl in Deutschland wie auch in den USA. Während dieser Tätigkeit konnte er die notwendigen Erfahrungen sammeln die er heute in seinen spannenden und humorvollen Seminaren und Coachingmaßnahmen weiter gibt. Permanente Weiterentwicklung in den Bereichen Verkaufspsychologie, Persönlichkeitsseminare (Structogram, DISG u.v.a.) und Marketing zeichnen die Persönlichkeit dieses Referenten aus.

Seine Kunden sehen ihn als einen der besten Verkaufstrainer Deutschlands.

«Ohne persönliche Bewegung und Aktivität, wird sich nichts ändern!» (O. Achenbach)

Matthias Götzke

Persönlichkeitstrainer und Coach



... hat vielfältige Ausbildungen genossen und ist heute als Team- und Führungskräftetrainer, Mediator und Persönlichkeitstrainer tätig. Als Geschäftsführer der Horizont GmbH ist er sowohl Indoor als auch Outdoor ein gefragter Partner wenn es darum geht, die tiefer liegenden Ebenen der Kommunikation offen zu legen und in wertschätzender Atmosphäre konstruktiv zu lösen. Der Nutzen für die Kunden besteht darin, kompetentere Mitarbeiter mit hohen Soft-Skills zu bekommen, die souveräner mit sich, mit Stress und mit anderen Teammitgliedern umgehen können. Kommunikation wird einfacher, stressfreier und entspannter – aber auch klarer und effizienter. Mögliche Bourn-Out-Gefahren werden erkannt und verhindert, Kunden werden wertschätzender behandelt und ehrliche Kollegialität wird gefördert.

«Jeder trägt die Verantwortung in sich, wie er auf die Welt wirken möchte. Doch nur wenige sind in der Lage, diese Verantwortung auch umzusetzen. Denn das notwendige Wissen um die richtigen Hebel ist gesellschaftlich (noch) nicht vorhanden.» (M. Goetzke)

Silvester Neidhardt

Sportmanager und Personaltrainer



... ist Health-Coach, Mental- und Tennistrainer. Nach dem Beenden seiner aktiven Laufbahn als alpiner Skirennläufer in der deutschen Ski-Nationalmannschaft studierte er Sport und Betriebswirtschaft. In dieser Zeit wurde er Bundestrainer der deutschen Olympiamannschaft Ski Alpin.

Er trainierte unter anderem Markus Wasmeier, der bei den olympischen Spielen in Lillehammer mit seiner Unterstützung zwei Goldmedaillen gewann. War leitender Trainer der deutschen Nachwuchsmannschaft Ski Alpin. Seit 1996 selbständig als Personal Trainer, Gesundheitsberater, Akademie- und Seminarleiter, Sportprojektberater.

Zwei Jahre Konditionstrainer von Stefan Koubek auf der ATP Tour und Mentaltrainer verschiedener europäischer Spitzensportler/-innen.

«Gesundheit ist nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts.» (Arthur Schopenhauer)



Richten Sie Fragen zum
Inhalt bitte an:
Ottmar Achenbach
oa@ottmar-achenbach.de

Veranstalter

Ottmar Achenbach
Erfolgs- und Persönlichkeits-
trainer

Pfarrer-Birnkammer-Strasse 24d
D-83059 Kolbermoor
Telefon: +49 (0)8031 9082 666
Telefax: +49 (0)8031 9082 667

info@ottmar-achenbach.de
www.ottmar-achenbach.de



Richten Sie Fragen zur
Organisation bitte an:
Petra Achenbach
pa@ottmar-achenbach.de

Veranstaltungsort Sporthotel Tannenhof



Lindenberger Strasse 33 D-88171 Weiler im Allgäu
Telefon: +49 (0)8387 1235
Telefax: +49 (0)8387 1226
hotel@tannenhof.com www.tannenhof.com

