

# Verkaufen II

für Praktiker

Ein Training für Menschen, die die Kunst des  
Verkaufens tagtäglich erfolgreich anwenden wollen.

## Erfolgreich verkaufen

Beim Verkaufen gilt:  
Der Kunde bestellt oder er bestellt nicht.

Sie haben vor einiger Zeit das Rudolf Obrecht Training «Verkaufen für Praktiker» besucht. In der Zwischenzeit konnten Sie erfolgreich Neues in der Praxis anwenden. Einiges funktioniert hervorragend, anderes bereitet Ihnen eventuell noch Schwierigkeiten.

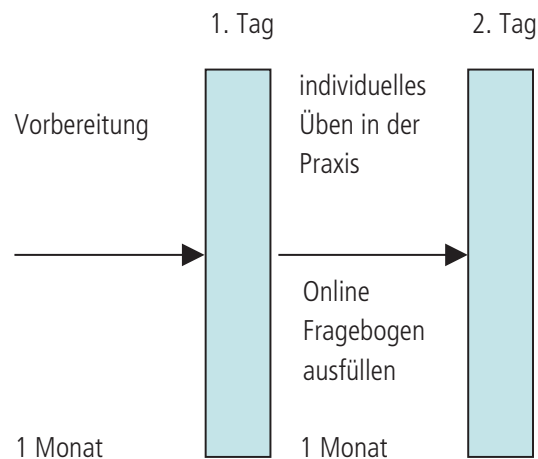
Beim Verkaufen ist es wie in vielen Sportarten. Viele wissen, wie man es richtig machen sollte, sie können es aber nicht in die Tat umsetzen. Um Wissen meisterhaft in die Tat umzusetzen braucht es **intensives Training** – beim Verkaufen genauso wie im Sport.

Über den Erfolg entscheidet das praktische **Können**, nicht das Wissen.

Unser Training für professionelles Verkaufen vermittelt auch im Teil II keine neue Theorie, sondern Sie werden von einem Trainer **aus der Praxis für die Praxis** vorbereitet.

Anhand der Beispiele, welche Sie vorzugsweise **aus der Praxis** mit in das Training bringen, werden wir viel üben. Hierbei wird Ihnen bewusst, was Sie bereits gut umsetzen, gleichzeitig erfahren Sie auch, was Sie noch verbessern können. Am zweiten Trainingstag setzen wir uns hauptsächlich mit unserer eigenen Persönlichkeit auseinander. Dies werden wir mithilfe des Analysetools **INSIGHTS MDI®** machen.

Dieses Training ist für Menschen geeignet, die gewillt sind, ihre Leistungen beim Verkaufen weiter zu optimieren und mehr über ihren persönlichen Verkaufsstil zu erfahren.



### 1. Vorbereitung

Anhand schriftlicher Unterlagen bereiten Sie sich individuell auf das Training vor. Sie bestimmen dabei, was Sie persönlich erreichen wollen.

### 2. Erster Trainingstag

Nach einer kurzen Einführung beginnen Sie sofort mit dem Verkaufstraining. Immer von der Frage ausgehend: Wie können beim Verkaufen schneller bessere Resultate erzielt werden?

### 3. Praxisintervall

1 x ca. 1 Monat

Jetzt trainieren Sie das Geübte in der täglichen Praxis. Bei allen Problemen oder Fragen steht Ihnen Ihr Trainer beratend zur Seite.

Sie füllen in der Zwischenzeit den «Leadership-Check Sales» online aus, welcher die Basis zur Auswertung INSIGHTS MDI® bildet. Die Auswertung erhalten Sie am 2. Trainingstag vom Trainer.

### 4. Zweiter Trainingstag

Zu Beginn des zweiten Trainingstages berichten Sie über die konkreten Resultate, welche Sie in der Praxis erzielt haben.

Anschliessend erfahren Sie die Grundlage zu Persönlichkeitsmodellen und haben die Möglichkeit zur intensiven Selbstreflektion. Anhand des Ihnen an diesem Tag ausgehändigten INSIGHTS MDI® «Leadership-Check Sales» lernen Sie sich besser kennen. Schwerpunkte sind: Persönliche Verhaltensmerkmal, Kommunikation, Wahrnehmung, Ausprägung, natürlicher und adaptierter Stil, Verhaltensindikatoren sowie Ihre Werte und Einstellungen.

Sie erstellen einen individuellen Aktionsplan, welcher Ihnen ermöglichen soll, Ihre Wirkung und Kommunikation auf Kunden zu steigern und Ihre Verkaufstätigkeit noch effizienter wahrzunehmen.

## Lernen für die Praxis

Wir sind spezialisiert auf die Förderung von Führungs- und Verkaufspersönlichkeiten durch gezielte Trainings in:

- Führung
- Verkauf
- Kommunikation
- Teamverhalten
- Rhetorik
- Persönlichkeitsentwicklung

Alle Kurse werden sowohl firmenintern als auch firmenextern durchgeführt. Für firmeninterne Trainings stellen wir ein individuelles, auf die Kundenbedürfnisse abgestimmtes Programm zusammen. Zum weiteren Dienstleistungsangebot gehören auch Management-Coachings und Mitarbeiterbefragungen.

Der Praxisbezug ist unser oberstes Ziel. Viele Menschen verfügen heute über ein grosses theoretisches Wissen in den Bereichen Führen und Ver-

kaufen, nur selten aber handeln sie danach. In den hart umkämpften Märkten unserer Zeit benötigen die Unternehmen Mitarbeiter, die ihr Wissen in Können umsetzen. In den Rudolf Obrecht-Trainings werden deshalb die Teilnehmenden von praxiserfahrenen Trainingsleitern immer mit dem klaren Ziel gefördert, praktisches Können aufzubauen.

Während der gesamten Trainingszeit stehen die Trainer den Teilnehmenden bei der Umsetzung der Erkenntnisse aus der Schulung in die Praxis beratend zur Seite. Die Teilnehmenden sollen bereits im Verlaufe der Trainings konkrete, positive Resultate erzielen und möglichst viele praktische Anweisungen in den Berufsalltag mitnehmen.

Zu unseren Kunden zählen namhafte nationale und internationale Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Gerne stehen wir Ihnen für Referenzadressen und weitere Auskünfte zur Verfügung.



**Schweiz:** Rudolf Obrecht AG, Dorfgasse 9, CH-4710 Balsthal  
Tel. +41 (0)62 391 25 25, Fax +41 (0)62 391 24 74

**Deutschland:** Rudolf Obrecht Training, Mainzer Landstrasse 27-31, D-60329 Frankfurt  
Tel. +49 (0)69 4908 44 24, Fax +49 (0)69 4908 44 23  
info@rudolfobrecht.com, www.rudolfobrecht.com