

Personal-Training für den Verkauf

Verkaufsschule ■ Im Freizeit- und Profisport schon lange üblich und anerkannt, setzt es sich im Verkaufstraining mehr und mehr durch – das Personal-Training. Der persönliche Coach achtet in diesem Fall nicht auf das richtige Lauftempo und Dehnen, sondern steht seinem „Schüler“ im Kundengespräch unterstützend und beobachtend zur Seite

Seminarangebote für Verkäufer gibt es viele – wenn allerdings kompetente Schulung für Außendienstmitarbeiter der Getränkewirtschaft gefragt ist, wird die Auswahl schon kleiner. Die Anforderungen, denen Verkäufer im Außendienst gewachsen sein müssen, sind hoch. Denn die Ansprechpartner stehen meist unter Zeitdruck und es kommt besonders darauf an, innerhalb kurzer Zeit ein positives Bild und die richtigen Informationen zu vermitteln. In Zusammenarbeit mit der Doemens-Akademie hat die Combera Sales Academy speziell für diese Anforderungen an Verkaufspersonal und Außendienstmitarbeiter in der Getränkebranche ein maßgeschneidertes Seminarprogramm zusammengestellt.

Die Inhalte sind fester Bestandteil des Modulstudiums zum Getränkebetriebswirt für die Bereiche Brauereiwesen, Ge-

tränkewirtschaft und Getränkehandel der Doemens-Akademie. Besonders der ausgeprägte Praxisbezug zum Tagesgeschäft in der Getränke- und Lebensmittelindustrie zeichnet die Seminare aus, so dass die Teilnehmer sofort erfahren, wie sie die Vertriebstheorie leichter und erfolgreicher in die Praxis umsetzen können. Die Herstellung von Getränken und der Handel damit sind ja nur ein Bestandteil des unternehmerischen Erfolges. In Zeiten zunehmender Globalisierung und wachsenden Überangebots ist es besonders wichtig zu lernen, wie die Produkte mit gleich bleibendem Erfolg verkauft werden können.

Das Angebot der Sales Academy reicht von der Vermittlung absoluter Basics wie Auftreten, Erscheinungsbild und Selbstorganisation über Kommunikation und Gesprächstechniken bis hin zu einem Feldcoaching, das man sich ruhig wie

gm | Serie > Fit für die Branche

Die Doemens-Akademie in Gräfelfing präsentiert in der Serie „Fit für die Branche“ Themen zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung. Die Autoren sind Referenten des Modulstudienganges „Getränkewirtschaft“ für Nachwuchskräfte aus Industrie und Handel. Weitere Informationen gibt es unter www.doemens.org

das Personal Training beim Sport vorstellen kann. Ein paar der wichtigsten Tipps aus den Seminaren sollen hier kurz vorgestellt werden, um dem Leser die Entscheidung für den richtigen Kurs zu erleichtern.

Basistraining für Verkäufer

Das kompakte Grundlagenseminar, das sich speziell an Verkäufer und Außendienstmitarbeiter wendet, die für die Brau- und Getränkewirtschaft tätig sind, wird in zwei Variationen angeboten, denn die Absatzkanäle Lebensmitteleinzelhandel und Impulsbereich (Tankstellen, Kioske, Kleinverkaufsstellen) erfordern auch unterschiedliche Herangehensweisen. Im Kurs wird das Basiswissen für die tägliche Praxis vermittelt, wie etwa Planung und Vorbereitung eines Arbeitstages, beispielhafte Durchführung eines Kundenbesuches und Grundlagen der Gesprächsführung.

Verkaufstechniken erlernen

Die Einführung in die Verkaufstechniken wird in mehreren Modulen durchgeführt, um den komplexen Themenbereich ausführlich behandeln zu können. Dabei werden zunächst theoretische Kenntnisse über die Grundlagen der Kommunikation vermittelt – für viele Teilnehmer gleich mit einem Aha-Erlebnis verbunden, wenn sie erkennen, dass beim Empfänger oft ganz andere Botschaften ankommen, als vermeintlich abgeschickt wurden.

Aber auch die nonverbale Kommunikation wird ausführlich behandelt, ist es doch gerade im Außendienst und im Verkauf enorm wichtig, welchen ersten Eindruck man beim Gegenüber hinterlässt, ob das eigene Auftreten auch in den Augen anderer gepflegt und sym-



„Training on the Job“ lautet die Devise bei der Combera Sales Academy. Die Teilnehmer trainieren die Inhalte des Verkaufstrainings in der Praxis während der Arbeitszeit

Verkaufstrainer



Ehrhard Bär ist Personaltrainer BDVT und Change Manager. Er führt seit 18 Jahren Personaltrainings auf allen Ebenen des Vertriebs durch. Vorher war er viele Jahre im Vertrieb und Marketing für internationale Unternehmen aus dem Bereich Fast Moving Consumer Goods tätig. Heute ist er auch Leiter der Combera Sales Academy.

Marketing für internationale Unternehmen aus dem Bereich Fast Moving Consumer Goods tätig. Heute ist er auch Leiter der Combera Sales Academy.

Michael Holewa ist Dipl.-Betriebswirt und Personaltrainer BDVT. Er bringt Vertriebs- und Marketing-Erfahrungen aus den Bereichen Lebensmittel, Convenience-Shops und Getränke mit. Seine Praxiserfahrung im Feld hat er in verschiedenen Außendienstfunktionen für große Markenartikelunternehmen gesammelt.

Kontakt:

Combera Sales Academy,
Schwanthalerstraße 2, 80336 München,
Tel. 0 89/551 07-554,
michael.holewa@combera.com

Die wichtigsten Tipps für eine positive Gesprächsatmosphäre

- Gute Vorbereitung
- Fragen stellen
- Gepflegtes Erscheinungsbild
- Positive Ausstrahlung
- Blickkontakt im Gespräch
- Aktiv zuhören
- Interesse zeigen
- Freundlich bleiben

Verhandlungstraining angeboten, da hier ein tieferes Basiswissen und ein breiterer Erfahrungshintergrund vorausgesetzt werden kann.

pathisch wirkt und, ob man eine positive Ausstrahlung hat. Wichtig für den Verkäufer im Außendienst sind auch Fragetechniken und die professionelle Behandlung von Einwänden und das Kennenlernen des Ablaufs typischer Verkaufsgespräche unter unterschiedlichen Bedingungen. Zum Lehr- und Lernstoff gehören auch Themen wie Selbstorganisation, Zeitmanagement und strukturierte Vorbereitung von Verhandlungen. Dabei werden moderne Lehrmethoden wie Strategie- und Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Vorträge, Diskussionen und Gruppen-Feedback

eingesetzt, um die Seminare möglichst lernintensiv und nachhaltig zu gestalten. Die Seminarleiter können auch immer auf individuelle Probleme der Teilnehmer eingehen. Wenn also ein Teilnehmer zum Beispiel Schwierigkeiten bei der Gesprächseröffnung hat, so wird im Rollenspiel und im engen Dialog mit dem Trainer eine Lösung erarbeitet und auch eingeübt, die seiner Persönlichkeit entspricht und überzeugend wirkt. Für Vertriebsführungskräfte der Brau- und Getränkewirtschaft werden intensive Seminare über Management-techniken, Mitarbeiterführung und

Dialog und Feedback

Als perfekte Ergänzung aller Schulungsmaßnahmen sollte sich das Feldcoaching oder „Training on the Job“ anschließen. Nach einem Konzept- und Analysegespräch wird die Außendiensttour vorbereitet und gemeinsam mit dem Trainer durchgeführt. Dabei setzt der Teilnehmer alle Inhalte des Verkaufstrainings während der Arbeitszeit um und trainiert sie in der Praxis. Der Feldcoach steht dem Mitarbeiter im Kundengespräch buchstäblich zur Seite. Er kann sich aktiv am Gespräch beteiligen und es bei Bedarf in die richtige Richtung lenken, wenn er es für notwendig hält. Der Mitarbeiter erlebt so eine praktische Demonstration der erlernten Inhalte, steht mit dem Feldcoach im Dialog und erhält Feedback. Die Teilnehmer erleben das „Training on the Job“ und die abschließenden Reflektionsgespräche als intensive Übungseinheit, die auf ihre individuellen Stärken und Schwächen eingehen kann und außerdem sehr motivierend wirkt.

Die ständig wachsenden Ansprüche an die Qualifikation von Arbeitnehmern, immer neue Herausforderungen, der persönliche Umgang mit verschiedenen Menschen stellen hohe Anforderungen an den Außendienstmitarbeiter von heute. Die anspruchsvollen Aufgaben des Tagesgeschäfts lassen sich erfolgreicher bewältigen, wenn man regelmäßig die maßgeschneiderten Weiterbildungsangebote der branchennahen Seminaranbieter wie der Combera Sales Academy und Doemens nutzt.

Ehrhard Bär, Michael Holewa

FOTO: Combera Sales Academy

Seminarthema		Dauer
Einführung in Verkaufstechniken	Kommunikation und Körpersprache Eine DER Voraussetzungen für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch	1 Tag
	Verkaufsgespräche erfolgreich führen	1 Tag
	Einführung in Verhandlungstechniken	1 Tag
Management-techniken	Erfolgreich verhandeln (nach den Harvard-Prinzipien)	2 Tage
Basistraining für Verkäufer	Erfolgreich verkaufen im Lebensmitteleinzelhandel	1 Tag
	Erfolgreich verkaufen im Impulsbereich	1 Tag
	Selbstorganisation: Interaktive Nutzung der MS-Office-Programme im Außendienst	1 Tag
	Erfolgreiches Selbstmarketing	1 Tag
Feldcoaching (Training on the Job)		n. Vereinb.