

Die Neuheit !!! Bereits angemeldet zum



Zirkel-Training für den Verkäufer (Kopf)

Die Wienen Vertriebsentwicklung stellt ein neues Konzept für die umfassende Verkäuferschulung vor

Mit dem **Zirkeltraining für Verkäufer**[®] hat die Wienen Vertriebsentwicklung ein völlig neues Konzept für Verkäuferschulungen geschaffen. Analog zum bekannten sportlichen Zirkeltraining durchlaufen die Teilnehmer dabei mehrere Stationen mit verschiedenen vertrieblich relevanten Themenbereichen. So wie es beim sportlichen Training darauf an kommt, den Körper nicht einseitig zu belasten, sondern möglichst umfassend zu trainieren, so geht es beim **Zirkeltraining für Verkäufer**[®] darum, alle vertrieblich relevanten Themenbereiche kennen zu lernen und ggf. – in den sich anschließenden Intensiv-Seminaren – zu trainieren.

Für die Konzeption dieser neuen Vorgehensweise bei der Aus- und Weiterbildung Ihrer Vertriebsmitarbeiter war entscheidend, dass die Teilnehmer in relativ kurzer Zeit einen komprimierten Einblick in alle wesentlichen Aspekte des Verkaufens erhalten und damit dem operativen Geschäft nicht länger als notwendig entzogen werden. Insgesamt 16 je halbtägige Veranstaltungen werden in 4 x 2 Tagen zusammengefasst. (Details siehe dieser Ausgabe beiliegender Flyer).

“Die Zusammensetzung der jeweiligen Tage ist für den Einstieg bewusst so gewählt“, wie Wolfgang Wienen erläutert. „Der Verkäufer soll los gelöst von den tradierten Verkaufsschulungen einiges über die Hintergründe erfahren, um so sein eigenes Verhalten besser kontrollieren und das seiner Gesprächspartner besser einschätzen zu können.“ Je nach Trainings-Notwendigkeit in einzelnen Bereichen und/oder persönlichem Interesse können anschließend zu allen angesprochenen Themen 2-3 – tägige Intensivseminare gebucht werden.

Dieses erste **Zirkeltraining für Verkäufer**[®] richtet sich an die große Zahl der Verkäufer, die bereits erste Erfahrungen haben sammeln können, aber sich im nicht weiter kommen. Für absolute Verkaufseinsteiger ist eine Basisversion in Planung, die im nächsten Jahr angeboten wird.

Weitere Informationen und Kontakt: www.wienen-vertriebsentwicklung.de

Thomas Pohl
Partner der Wienen Vertriebsentwicklung
Im Feil 27
76547 Sinzheim



Tel. 07221 – 80 34 78
Fax 07221 – 80 34 79
t.pohl@wienen-ve.de
www.wienen-vertriebsentwicklung.de