



Trainingsprogramm 2024

Das modulare Vertriebstraining für
den Innen- und Außendienst

Messbar mehr
Vertriebserfolg!

Inhalt

Kundenstimmen	4
SalesPower Team	6
Modulare Trainings für den kontinuierlichen Kompetenzaufbau.....	8
Intervallmethode.....	10
Vertriebstrainings 2024	
Emotionales Verkaufen mit INSIGHTS MDI®.....	12
Neukundenakquise: Wer nicht akquiriert – verliert	16
Verhandlungstraining: Schwierige Verhandlungen führen	20
Selbstmanagement für den Vertrieb	24
Resilienz-Training	28
Individuelle Vertriebstrainings	32
COREUM Trainingscenter	34
Führungskräfte-Coaching	36
Recruiting-Unterstützung	40
Teilnehmerstimmen	42



”

„... Vertriebs Erfolg ist planbar! Danijel ermöglicht im branchenbezogenen Verkaufstraining über den eigenen Tellerrand zu schauen, neue Wege zu suchen und ein Stück weit, die über die Jahre gewonnene Vertriebsblindheit zu durchbrechen, mit Erfolg! ...“



Jürgen Müller
AHERN Deutschland GmbH

„Unheimlich kompetent. Ein Profi. Ein Trainer der zugleich begeistern und motivieren kann. Immer das Ziel des Vertriebs vor Augen. Kundenbindung. Umsatz. Verkauf mit all seinen Strategien. Aber immer auf die feine Englische Art. Ein Gentleman des Vertriebs. Was langfristig zu den besten Ergebnissen führen muss.“



Heinz Stark
Holp GmbH

Das sagen Kunden



Frank Möller
CEO RSI Protect

„Danijel Elezovic ist ein hervorragender Trainer für unseren Vertrieb. Es macht einen riesigen Spaß die Entwicklung unserer Vertriebler zu sehen. Monat für Monat werden unsere Youngster selbstbewusster, zielgerichteter und erfolgreicher. Sie nutzen immer mehr und immer besser die notwendigen digitalen sowie sämtliche Online-Tools und bald haben wir unser neues „KET“ fertig und dann hat unser Vertrieb ein TOP-Instrument an der Hand, um unseren Kunden entspannt deren Risiken zu minimieren.“

Ich bin froh solch einen professionellen Vertriebspartner an unserer Seite zu haben. Das ist eine sehr fruchtbare Kooperation.“



Uwe Raule
Hittech Prontor GmbH

„Dass das Training nicht an 2 Tagen „durchgehauen“ wurde, sondern im Intervall über einen längeren Zeitraum an mehreren Trainingstagen, war für mich besonders von Vorteil. So konnte man das erlernte zwischendurch in der Praxis einsetzen, ausprobieren und bewerten. Durch das Intervalltraining blieb das Erlernete, was insgesamt viel Stoff ist, viel besser im Kopf hängen. (...)“

Insgesamt, hat mir besonders der ganze Aufbau der Schulung, die Art und Weise wie Herr Elezovic seine Erfahrungen und sein Wissen weitergibt, seine offene begeisterungsfähige Art gefallen. Man hat sich von Anfang an super aufgehoben gefühlt. Der Mann weiß was er tut.“

“

SalesPower - Ihr Partner für nachhaltige Vertriebsentwicklung

Liebe Leserin, lieber Leser,

Märkte sind aktuell großer, unvorhersehbarer Veränderung ausgesetzt und ein „Weitermachen wie bisher“ ist keine Option. Sie sind dieser Situation jedoch nicht ausgeliefert, wenn Sie sich bewusst für den Erfolg entscheiden.

Wir begleiten Unternehmen in der DACH-Region beim Erreichen ihrer Vertriebsziele, oftmals werden sie sogar übertroffen. Das SalesPower-Team vereint langjährige Praxiserfahrung mit aktuellen Erkenntnissen aus Gehirnforschung und Verkaufspsychologie, damit Sie Ihre Erfolge feiern können.

Unsere Ziele:

- **Ihre Umsätze und Gewinne steigern**
- **Ihren Stress minimieren**
- **Die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens sichern**

Dafür geben wir alles, dafür treten wir an.
Ihr SalesPower-Team



Danijel Elezovic



Gökçen Elezovic



Jutta Meyder



Dr. Lars Manzke



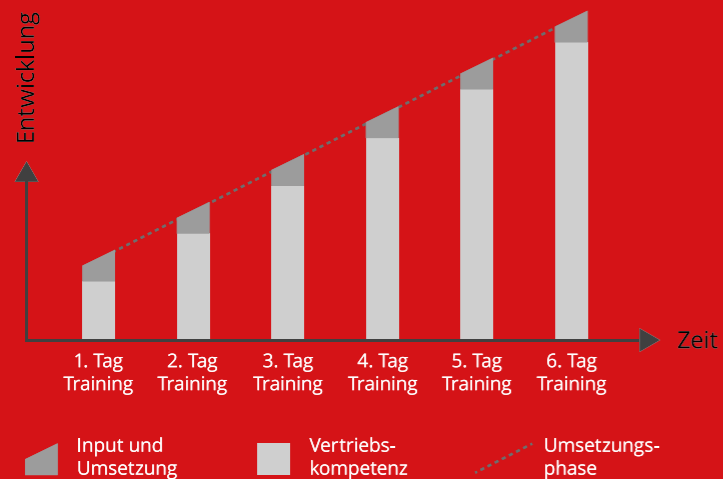
Die Vertriebsstrainings von SalesPower als modulares Programm

Durch das modulare System können Vertriebskompetenzen individuell und flexibel aufgebaut werden. Je nach Fokusthema können hiermit die Vertriebsziele des Unternehmens oder eines Mitarbeitenden verfolgt und messbar erreicht werden.



Die Intervallmethode

Nachhaltige Trainingsmethode als Erfolgsfaktor



Traditionelle Vertriebstrainings verlieren oft schnell ihre Wirkung, da die praktische Umsetzung zu kurz kommt. Ein mehrstufiges Training hingegen ermöglicht es Ihren Mitarbeitenden, Gelerntes im Alltag anzuwenden und durch persönlichen Zugang zum Trainer die Nachhaltigkeit zu steigern. So vermeiden Sie den Stroheffekt und fördern zeitnahe, motivierende Erfolge.

Mehr zu unserem modularen Programm finden Sie online:

[salespower.de/
vertriebstraining/](https://salespower.de/vertriebstraining/)



Emotionales Verkaufen

Einwandbehandlung, Gesprächsführung & Co mit den neuesten Erkenntnissen aus der Hirnforschung

Ihr Vertriebsteam wird nach dieser Maßnahme:

- ✓ Effektiver Angebote zum Abschluss bringen
- ✓ Die Kaufknöpfe Ihrer Kunden kennen
- ✓ Sich erfolgreich von der Konkurrenz abheben
- ✓ Vertriebsergebnisse messbar steigern

Was kann ein Emotionales-Verkaufen-Training bewirken?

- ✓ Beziehungsmanager werden
- ✓ Kaufmotive erkennen
- ✓ Verkaufsgespräche strukturiert und authentisch führen
- ✓ Eigenmotivation für messbare Ergebnisse steigern





SALESPower TIPP

Kennen Sie Insights MDI?



INSIGHTS MDI® ist eine Verhaltenspräferenzanalyse, welche online erfolgt und ein ganzheitliches Feedback über das Kaufverhalten liefert.

Dabei beschreibt die Analyse Stärken und Hindernisse im Verkaufsprozess und zeigt zusammenfassend potenzielle Verhaltens- und Motivationskonflikte auf.

Emotionales Verkaufen: Weil Menschen bei Menschen kaufen

Der Druck im Vertrieb nimmt mit Lieferengpässen, Inflation, steigenden Energiekosten und Co. zu. In diesem anspruchsvollen Umfeld ist der Aufbau stabiler Kundenbeziehungen von entscheidender Bedeutung.

Damit ist es gerade jetzt umso wichtiger, die Kaufmotive seiner Kunden zu erkennen und offene Angebote zielorientiert zum Abschluss zu bringen. Jetzt muss also wieder "echter" Vertrieb gemacht werden.

Im Basistraining „Emotionales Verkaufen“ erwerben Sie wirksame Gesprächsführungstechniken. Diese ermöglichen es, Kunden effektiv zu überzeugen und nachhaltige Beziehungen aufzubauen.

Die emotionale Bedarfsanalyse ist dabei ein essenzielles Werkzeug zur Erkennung der wahren Kaufmotive.

Nutzen Sie vorhandene Umsatzpotenziale durch aktives Cross- und Upselling und steigern Sie so in kurzer Zeit Ihre Umsätze. Das Training vermittelt die Fähigkeit, gehirngerecht zu argumentieren und Argumente authentisch zu präsentieren, um Kunden zu überzeugen und langfristig zu binden.

Ein gutes Timing ist entscheidend. Daher werden im Training Abschluss-techniken vermittelt, um im richtigen Moment erfolgreich abzuschließen und den „Sack zuzumachen“.



Trainingsthemen:



Emotionales Interesse wecken

Weil Entscheidungen „aus dem Bauch“ getroffen werden.



Emotionalisierung

Technische Produkte und komplexe Dienstleistungen emotionalisieren.



Eigenmotivation

Wege der Selbstmotivation kennen und eigene Effektivität erhöhen.



Motiverkennung

Fragetechniken nutzen, die ins Kaufmotiv Ihrer Kunden führen



Gesprächsführung

Verkaufsgespräche mit Erkenntnissen aus der Hirnforschung effektiv und strukturiert führen.



Beziehungsmanagement

Denn Beziehung schlägt Inhalt.

Zielgruppe: Außen- und Innendienst, technische Kundenbetreuer, Account-Manager, Vertriebler, Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Key-Account-Manager, Vertriebsingenieure, Projektleiter, Kundenberater, Quereinsteiger

Modus: Intervall

Dauer: 4 Trainingstage

Teilnehmerzahl: 8 – 12

Mit im Paket:

- >> Begleitende Trainingsunterlagen
- >> Verpflegung
- >> persönliche INSIGHTS Analyse

Hotelbuchung: optional

Investition je Teilnehmer:
2.398,- € zzgl. MwSt.

Aktionspreis 2024: 1.998,- €



[salespower.de/
vertriebstraining/
emotionales-verkaufen/](https://salespower.de/vertriebstraining/emotionales-verkaufen/)

Wer nicht akquiriert – verliert

Ihr Vertriebsteam wird nach
dieser Maßnahme:

- ✓ Schneller Termine bekommen
- ✓ Spaß bei der Kaltakquise haben
- ✓ Systematisch mehr Neukunden gewinnen

Was kann ein Akquisetraining
bewirken?

- ✓ Sicherheit bei der Akquise
- ✓ Souveräner Auftritt und professionelle Gesprächsführung
- ✓ Interessenten zu Kunden machen
- ✓ Etablierung eines eigenen Akquisesystems

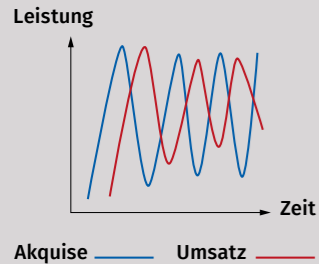




SALESPOWER TIPP

Kennen Sie den Akquise-Säge-Effekt?

Akquise-Säge-Effekt



Viele Vertriebler sehen die Notwendigkeit der Akquise erst, wenn Umsätze stagnieren oder fallen – der Akquise-Säge-Effekt tritt ein.

Wirkungsvoller ist es, kontinuierlich und fokussiert zu akquirieren, das heißt bspw. Donnerstag ist Akquisetag.

Weniger Stress und dabei mehr Erfolg mit der Akquise

Wenn Umsätze erhöht und Marktanteile gewonnen werden sollen, dann ist die Akquise immer noch eines der stärksten Instrumente.

Dabei gibt es allerdings eine große Herausforderung für diejenigen, die sie machen sollen: Der größere Teil der Vertriebler meidet die Akquise wie der Teufel das Weihwasser. Und dafür gibt es einen verständlichen Grund, denn oftmals sind Ablehnung der Kunden, Unsicherheit bei der Gesprächseröffnung und Zeitmangel für das Tun die Hauptfaktoren, warum Vertriebler die Akquise vernachlässigen oder sogar bewusst vermeiden. Die Folge ist, dass Umsätze stagnieren oder schlimmstenfalls sogar sinken, der Akquise-Säge-Effekt tritt ein.

Dabei ist die Lösung naheliegend. Indem Akquisefähigkeiten verbessert werden, werden Hemmungen zeitgleich abgebaut.

Wichtig ist, dass in einem Akquisetraining eine individuelle und authentische Gesprächsführung für die telefonische Terminvereinbarung trainiert wird. Dagegen wäre es nicht zielführend, Leitfäden auswendig zu lernen, die jeden Vertriebsmitarbeitenden als Callcenter-Agenten erscheinen lassen würden. Neben der telefonischen Kaltakquise trainieren wir auch für Kaltbesuche vor Ort, denn Leerlaufzeiten zwischen zwei fixen Kundenterminen können sehr effektiv für die Neukundenakquise genutzt werden.

Durch das SalesPower Akquisetraining werden wirkungsvolle Erstgespräche und zugleich das passende Akquise-Mindset etabliert. Darüber hinaus wird ein kontinuierlicher Akquiseprozess zur systematischen Neukundengewinnung eingeführt, welcher sich schon unmittelbar nach dem Training bezahlt macht.



Trainingsthemen:



Authentisch bleiben, Termin bekommen



Individuelle Gesprächsführung in Akquisegesprächen



Wirkungsvolle Gesprächseröffnung am Telefon und vor Ort



Kein Interesse, kein Bedarf, keine Zeit – die Klassiker der Akquise



Akquisetools, die das Leben erleichtern



Das Vorzimmer und der Empfang: Freund oder Feind?

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeitende, die neben Ihren Bestandskunden auch regelmäßig neue Kunden akquirieren müssen

Modus: Intervall

Dauer: 2 Trainingstage

Teilnehmerzahl: 8 – 12

Mit im Paket:

>> Begleitende Trainingsunterlagen

>> Verpflegung

Hotelbuchung: optional

Investition je Teilnehmer:

1.298,- € zzgl. MwSt.

Aktionspreis 2024: 998,- €



[salespower.de/
vertriebstraining/
neukundenakquise/](https://salespower.de/vertriebstraining/neukundenakquise/)

Preisverhandlung – schwierige Verhandlungen führen

Ihr Vertriebsteam wird nach dieser Maßnahme:

- ✓ Höhere Deckungsbeiträge realisieren
- ✓ Verkaufspreise gekonnt verteidigen
- ✓ Eigene Interessen durchsetzen, ohne den Kunden dabei zu verlieren

Was kann ein Verhandlungstraining bewirken?

- ✓ Erlernen neuer Verhaltens- und Verhandlungsstrategien
- ✓ Sicheres Auftreten in schwierigen Situationen
- ✓ Eigene Interessen durchsetzen
- ✓ Preise verteidigen
- ✓ Steigern der eigenen Verhandlungskompetenz





SALESPOWER TIPP

Kennen Sie den Anker-Effekt?

Der zuerst genannte Preis (Anker) in Preisverhandlungen beeinflusst die gesamte Verhandlung maßgeblich.



Trotz der möglichen Willkürlichkeit oder Unangemessenheit des Ankers neigen Menschen dazu, ihre Preisvorstellungen und Angebote in Bezug dazu zu setzen.

Einkäufer nutzen diesen Effekt oft intensiv, doch auch Verkäufer können ihn geschickt einsetzen, um den Verhandlungsverlauf und den finalen Preis zu beeinflussen.

Souverän wichtige Verhandlungsziele durchsetzen

Derzeit gibt es einige Faktoren, die dafür sprechen, die eigene Verhandlungskompetenz zu steigern: Steigende Rohstoffpreise und Energiekosten führen zu starken Preiserhöhungen und Wettbewerber „schießen tiefer“, um mehr Aufträge zu bekommen. Aber auch das Gegenteil ist derzeit in vielen Branchen der Fall: Durch die Preisstabilisierung von Rohstoffen und Energie erwarten Kunden nun die Senkung Ihrer Einkaufspreise.

So oder so, der Preis ist immer ein Thema – auch wenn es nicht um steigende oder fallende Einzel- oder Gemeinkosten geht, denn die Wettbewerbssituation verschärft sich in vielen Branchen von Jahr zu Jahr.

Viele Vertriebler im Außendienst und Key-Account haben durch Learning-by-doing jahrelang mühsam eigene Erfahrungen in

Verhandlungen gesammelt. Werden diese Erfahrungen nun in einem Verhandlungstraining durch spezielle Verhandlungstechniken weiter professionalisiert, entstehen sehr erfolgreiche Verhaltens- und Verhandlungsstrategien.

Die Verhandlungsseminare von SalesPower haben einen einzigartigen Praxisbezug, denn es geht in den Trainings immer um echte Verhandlungssituationen aus Ihrer Branche.

Durch dieses Verhandlungstraining werden Ihre Verkäuferinnen und Verkäufer selbst in schwierigen Situationen selbstbewusst auftreten und ihren Preis souverän verteidigen können.



Trainingsthemen:



Interessen gekont
verteidigen, ohne den Kunden
dabei zu verlieren



Verhandlungen mit
Erkenntnissen aus der
Gehirnforschung führen



Interessensbasiertes
Verhandeln



Starke Verhandlungs-
strategien



Die häufigsten Fehler in
der Verhandlung
vermeiden



Kundeneinwände in
Kaufargumente
umwandeln

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeitende im Innen- und Außendienst, die regelmäßig Preisverhandlungen führen

Modus: Intervall

Dauer: 2 Trainingstage

Teilnehmerzahl: 8 – 12

Mit im Paket:

>> Begleitende Trainingsunterlagen
>> Verpflegung

Hotelbuchung: optional

Investition je Teilnehmer:

1.298,- € zzgl. MwSt.

Aktionspreis 2024: 998,- €



[salespower.de/
vertriebstraining/
preisverhandlung/](https://salespower.de/vertriebstraining/preisverhandlung/)

Selbstmanagement für den Vertrieb

Ihr Vertriebsteam wird nach dieser Maßnahme:

- ✓ Den Überblick über die eigene Vertriebsarbeit und einen klaren Plan haben
- ✓ Weniger Zeit für unwichtige Aufgaben verschwenden
- ✓ Mehr Fokus auf den Kunden richten
- ✓ Bestehende Interessenten gezielter zum Abschluss bringen

Was kann ein Selbstmanagement-Training bewirken?

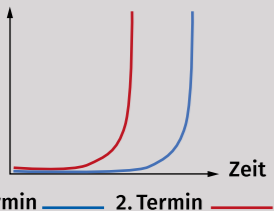
- ✓ Erlernen neuer Verhaltens- und Organisationsstrategien
- ✓ Den Überblick bewahren auch in schwierigen Situationen
- ✓ Ziele messbar erreichen
- ✓ Steigern der eigenen Organisationskompetenz



Kennen Sie das parkinsonsche Gesetz?

Parkinsonsches Gesetz

Erfüllung



Das Parkinsonsche Gesetz besagt, dass Arbeit sich oft in dem Maße ausdehnt, wie Zeit für ihre Erledigung zur Verfügung steht. Mit anderen Worten:

Wenn mehr Zeit für eine Aufgabe eingeplant ist, besteht die Tendenz, dass die Arbeit sich entsprechend ausdehnt, selbst wenn sie eigentlich schneller erledigt werden könnte.

Gut organisiert zum persönlichen Zahlenwunder

Die Selbstorganisation und das Zeitmanagement im Vertrieb sind nicht immer einfach: Vertriebsmitarbeiter haben oft viele Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen, müssen zahlreiche Gespräche führen und Termine einhalten, um erfolgreich zu sein. Die Vielzahl an E-Mails, Terminen und Aufgaben führt zu Zeitdruck und Stress. Hinzu kommt, dass neben der Hauptaufgabe, Kundengespräche zu führen, oft auch die interne Abwicklung der gewonnenen Aufträge anfällt.

Ohne effektives Zeitmanagement können Prioritäten schnell falsch gesetzt werden, und wichtige Aufgaben werden ständig verschoben. Dies führt letztendlich zu einem Rückgang des Vertriebs Erfolgs, und Kunden werden unzufrieden, weil sie beispielsweise lange auf Angebote oder Rückmeldungen warten müssen.

Genau dieser Herausforderung begegnet dieses Seminar zum Zeit- und Selbstmanagement im Vertrieb. Es konzentriert sich maßgeblich auf die Verbesserung des individuellen Selbstmanagements und darauf, den Fokus auf Aktivitäten zu legen, die zum Erfolg führen.

Einige Wochen nach der Teilnahme an diesem Training erreichte uns folgende WhatsApp-Nachricht: „Du hast mich um gefühlt 50 % effektiver gemacht. Ich habe die letzten Wochen immer meine Aufgaben in einem angemessenen Rahmen geschafft ohne Stress!“

Und genau darum geht es: Mit weniger Stress, wirkungsvoll Ziele erreichen oder sogar zu übertreffen.



Trainingsthemen:



Prioritäten klären, setzen und einhalten



Eigenes Zeitmanagement verbessern



Effektivitätssteigerung durch die richtige Nutzung der Microsoft 365 Tools



Schluss mit Aufschieben



Stressoren minimieren



Eigenmotivation zur Zielerreichung

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeitende im Innen- und Außendienst, die mit Zeitdruck, Stresssituationen und Produktivitätsschwankungen zu kämpfen haben

Modus: Intervall

Dauer: 2 Trainingstage

Teilnehmerzahl: 8 – 12

Mit im Paket:

>> Begleitende Trainingsunterlagen
>> Verpflegung

Hotelbuchung: optional

Investition je Teilnehmer:

1.298,- € zzgl. MwSt.

Aktionspreis 2024: 998,- €



salespower.de/
vertriebstraining/
selbstmanagement-fuer-
den-vertrieb/

Resilienz-Training

Herausforderungen im Umgang mit Stress:

- ✓ Anforderungen an Leistung gerecht werden
- ✓ Zeit- und Selbstmanagement verbessern
- ✓ Prioritäten setzen
- ✓ Zusatzaufgaben gerecht werden
- ✓ Umgang mit ständiger Erreichbarkeit
- ✓ Gesunder bzw. Gesundheit erhaltender Lebensstil

Was kann ein Resilienz-Training bewirken?

- ✓ Erhaltung oder Wiedergewinnung der vollen Leistungsfähigkeit
- ✓ Verbesserung des Arbeitsklimas im Team
- ✓ Produktiveres Arbeiten im Team
- ✓ Positiver Umgang mit Stress
- ✓ Burnout-Prävention
- ✓ Erhaltung oder Verbesserung der Gesundheit
- ✓ Mehr Lebensqualität





Kennen Sie die 6 Faktoren zur Stärkung der Resilienz?

Resilienz kann trainiert werden und hängt von verschiedenen Faktoren ab. Sechs wichtige Faktoren sind:



Resilienz ist die Kunst, mit der eigenen Wirklichkeit zurechtzukommen

In vielen Unternehmen steigt der Stresslevel durch Arbeitsverdichtung, Arbeitszunahme, Konflikte zwischen Führungskräften und Mitarbeitern oder wachsende Unsicherheit. Dazu kommen private Herausforderungen und die Aufgaben des Alltags, wobei ein Tag leider immer noch „nur“ 24 Stunden hat. Wie soll man das alles unter einen Hut bringen, ohne dass es zu einer größeren Anfälligkeit für Erschöpfungskrankheiten kommt?

Genau mit diesen Punkten beschäftigen wir uns im Training. Resilienz zielt auf den gesunden Umgang mit möglichen Stressoren und darauf, ohne bleibende Schäden aus den vielfältigen Situationen hervorgehen zu können. Wäre es nicht schön, krankheitsbedingte Ausfälle zu reduzieren und nach Feierabend Energie für das

private Leben zu haben? Ein Teilnehmer des Resilienz-Trainings kam einige Wochen später auf uns zu und berichtete, dass er durch die Techniken und sofort umsetzbaren Tipps endlich ruhiger schlafen kann und sogar sein kleiner Sohn erstmals regelmäßig gut ein- und durchschläft. Zusätzlich erlebt er mehr Erfüllung und weniger Stress im Arbeitsalltag und geht grundsätzlich positiver und zufriedener durch den Tag.

Und das ist das Ziel: den beruflichen und privaten Herausforderungen gelassener begegnen zu können und dabei zufriedener und gesund zu bleiben. Falls über das Training hinaus oder alternativ der Bedarf nach einer individuellen Bearbeitung des Themas Stress Resilienz besteht, bietet sich ein Resilienz-Coaching an (S. 36–40).



Trainingsthemen:



Selbstschutz:
Eigene Grenzen kennen und schützen



Körperliche Resilienz:
Den eigenen Körper gut behandeln



Selbstwirksamkeit:
Zufriedener sein und bleiben



Umgang mit Stressoren:
Weniger gestresst aus herausfordernden Situationen hervorgehen



Flexibler und anpassungsfähiger:
Umgang mit neuen Unbekannten



Lösungsorientierung

Zielgruppe:

Für alle geeignet, der mehr Gelassenheit und weniger negativen Stress erleben möchten

Modus: Intervall

Dauer: 2 Trainingstage

Teilnehmerzahl: 8 – 12

Mit im Paket:

- >> Begleitende Trainingsunterlagen
- >> Verpflegung

Hotelbuchung: optional

1:1 Coaching:

optional hinzubuchbar

Investition je Teilnehmer:

1.298,- € zzgl. MwSt.

Aktionspreis 2024: 998,- €



salespower.de/
vertriebstraining/
resilienz-training/

Individuelles Verkaufstraining für Ihr Team gewünscht?

Dafür gibt es die SalesPower Inhouse Vertriebsstrainings

Nach einigen Fragen, wo Ihnen der Schuh (am meisten) drückt, erfahren Sie, welche Lösungsansätze wir Ihnen vorschlagen.

- ✓ **Maßgeschneidertes Inhouse-Training ab einer Teilnehmerzahl von 5 Personen**
- ✓ **Bei Ihnen vor Ort, einem Tagungshotel Ihrer Wahl oder in unserer Eventlocation COREUM (mehr dazu auf S.34)**

Das Ergebnis des Trainingskonfigurators skizziert schon einmal an, wie eine Zusammenarbeit mit uns aussehen könnte. Zugleich können wir uns ideal auf Sie vorbereiten – beste Voraussetzungen also, um beim ersten Gespräch zielgerichtet über Ihre wichtigsten Anliegen zu sprechen.

Unser Online-Konfigurator hilft Ihnen dabei, schnell alle notwendigen Informationen zu Inhalten rund um Ihr individuelles Inhousetraining zu erhalten.



salespower.de/trainingskonfigurator/

Sie erhalten im Nachgang:



Eine auf Ihre Anforderungen zugeschnittene Trainingskonzeption



Einen Konzeptumsetzungsplan mit Timeline



Eine Aufwandsaufstellung mit Preis je Teilnehmer



Eine Übersicht an sinnvollen Erweiterungsmöglichkeiten





COREUM

Unsere Eventlocation
in Rhein/Main



Im COREUM, dem modernen Trainingszentrum in Stockstadt am Rhein finden alle offenen Trainings von SalesPower statt.

Das COREUM bietet ein modernes und ideales Umfeld, um aus der gewohnten Umgebung auszubrechen und sich mit der Entwicklung des eigenen Erfolgs zu beschäftigen.

Dazu gibt es leckere Verpflegung, frisch und regional. Und wer möchte, kann im COREUM Hotel bequem und stilvoll direkt auf dem Gelände übernachten.

Es gibt ausreichend kostenfreie Parkplätze, einen ICE-Bahnhof und eine perfekte Autobahn- und Flughafenbindung (FRA), um einen wirkungsvollen und stressfreien Trainingstag zu genießen.



[salespower.de/
trainingskonfigurator/](https://salespower.de/trainingskonfigurator/)

Führungskräfte-Coaching

Was kann ein Führungskräfte-Coaching bewirken?

- ✓ **Höhere Selbstführungs- und Selbstmanagementkompetenz**
- ✓ **Erhöhte Wirksamkeit als Führungskraft**
- ✓ **Neue Sichtweisen für erfolgreiche Lösungen**
- ✓ **Bessere Konfliktkompetenz**
- ✓ **Mehr Effizienz und höhere Leistung im gesamten Team**
- ✓ **Mehr Stress-Resilienz für die Führungskraft und für das Team**
- ✓ **Burnout-Prävention**





SALESPOWER TIPP

Feedback einholen

Bitten Sie vertrauenswürdige Freunde, Familienmitglieder oder Kollegen um ehrliches Feedback zu Ihrem Verhalten, Ihrer Arbeit oder Ihren Entscheidungen.

Externes Feedback kann oft neue Perspektiven eröffnen und Ihnen helfen, blinde Flecken zu erkennen.



Entscheiden Sie sich bewusst für Ihren Erfolg

Das heutige Verständnis von Führung verlangt ein hohes Maß an Selbstführungskompetenz. Ein Führungskräfte-coaching kann dazu beitragen, diese auszubauen und damit die eigene Wirksamkeit als Führungskraft zu stärken.

Die theoretische Grundlage dafür bilden die kybernetische Systemtheorie sowie tiefenpsychologische Entwicklungskonzepte, die davon ausgehen, dass der eigenverantwortliche Mensch das ganze Leben lang lernt und sich weiterentwickelt.

In einem systemischen Führungskräfte-coaching können neue, erfolgreiche Sichtweisen und Handlungsmöglichkeiten erkannt werden.

Dafür bieten wir verschiedene Coaching-Formate an, wobei die Grenzen fließend sind und sich das Coaching immer am individuellen Bedarf ausrichtet.

- **Coaching zur Führungskräfte-Entwicklung**
- **Coaching zur Persönlichkeitsentwicklung**
- **Resilienz-Coaching** (ergänzend oder ggf. alternativ zum Resilienz-Training, siehe S. 28-31)

Üblicherweise finden Führungskräfte-Coachings im Einzel-Setting statt.

Gruppen-Coachings können in bestimmten Fällen sinnvoll sein.



Grundlagen, um ein Coaching so erfolgversprechend wie möglich aufzusetzen:



Freiwilligkeit
Die Teilnahme erfolgt aus eigenem Interesse des Coachee und 100% freiwillig



Vertrauen
Die Inhalte des Coachings werden absolut vertraulich behandelt



Ressourcen
Der Zeitaufwand und ein gewisses Maß an zusätzlicher Belastung sind realistisch möglich

Zielgruppe: Führungskräfte und Vertriebsmitarbeitende, die sich bewusst für ihren Erfolg entscheiden – für mehr Effizienz und Leistung bei mehr Zufriedenheit und besserer Gesundheit. Der Ablauf:

1. **Vorabtelefonat** zum ersten Kennenlernen und erste Zieldefinition
2. **Erstgespräch** um das Ziel genau herauszuarbeiten, die Rahmenbedingungen zu definieren
3. **Je nach Thema** in der Regel 5 – 10 Coaching-Sitzungen á ca. 1,5 – 2 h im Abstand von ca. 3-5 Wochen
4. **Kontinuierlicher Zielerreichungs-Check**, ggf. Nachschärfung der Zieldefinition
5. **Abschluss und Nachbesprechung** zur Zielerreichung, allgemeines Feedback und Reflektion

Sprechen Sie uns gerne an!



[salespower.de/
fuehrungskraefte-
coaching/](https://salespower.de/fuehrungskraefte-coaching/)

Recruiting-Unterstützung

mit Vertriebsstrategien-Indikator (VSI)

Vier Themen im Fokus:

1. **Akquisefähigkeiten**
 2. **Verhandlungsstärke**
 3. **Selbstorganisation**
 4. **Positives Denken und Agieren**
- ✓ **Weniger Überraschung nach der Einstellung**
 - ✓ **Fachliche Auswahl**
 - ✓ **Schneller mehr Vertriebspower**

Jeder Vertriebsleiter bzw. HR-Mitarbeitende kann Bewerber für den Vertrieb durch Sales-Power testen lassen und erhält damit eine unabhängige Einschätzung der Vertriebskompetenzen.

Damit erhalten Sie als Führungskraft bereits zu Beginn der Zusammenarbeit ein klares Bild der vertrieblichen Fähigkeiten Ihres Bewerbers und müssen dies nicht schmerzhaft über Monate oder gar Jahre selbst herausfinden. Dies spart Zeit, Geld und vor allem Stress.

**Ein Indikator-Beispiel finden
Sie hier:**

salespower.de/recruiting-unterstuetzung/



”

„Top! Fundiert, praxis- und branchennah, hervorragend in Vorbereitung und Ausführung, eine Bereicherung für jeden Vertriebsprofi, vielen Dank für's Coaching.“

Das sagen Teilnehmer

„ ... Praxisnah, modern, kompetent und schlagkräftig! Exzellent!“

„Super Vertriebsstraining - bei uns ging's um Kaltakquise! Viele praktische Tipps und Tricks für den professionellen Umgang mit Kunden. 100% Weiterempfehlung!“

„Wer denkt er könne und wisse schon alles, der hat sich getäuscht. Das SalesPower Training ist professionell und so umfangreich, dass man in Gebiete kommt, die einem selten gelehrt werden. Von mir ein absolutes Lob und Anerkennung für dieses super Seminar. Eine klare Empfehlung für den, der Profi werden möchte.“

„Mein Vertriebsteam war nach dem Training motiviert und erfolgreicher. Was will man mehr? :)!“

„Top Training „Emotionales Verkaufen“ und mit Lars und Danijel 2 Top Trainer!! Der Tag ging so schnell rum, man bekommt hier sehr hilfreiche Tipps um im Vertrieb Erfolgreich zu werden!! Ich wende das aktuell im Vertriebsaußendienst an und muss sagen es funktioniert!! Danke Euch für das beste Training was ich jemals hatte...5 Sterne für SalesPower!!“

„SalesPower - wissenschaftlich aufgebaut und konstruktiver Mehrwert. Definitiv weiterzuempfehlen.“

„Das Intervall-Vertriebsstraining Emotionales Verkaufen beim lieben Danijel Elezovic war hervorragend!“

„Selbst bekannte und „normale“ Abläufe und Techniken werden hier verbessert und verfeinert aber ohne einen eigene Stempel mit einbringen zu wollen - Werkzeuge werden gegeben und wie jeder sie nutzt ist ihm überlassen - Top!!!“

„Ich fand das Intervalltraining sehr praxisnah und logisch aufgebaut, durch die Zeit zwischen den Trainingstagen vertieft sich das Erlernte noch viel mehr bzw. festigt es im täglichen Umgang mit Kunden/Geschäftspartnern. Das Training half mir sowohl beruflich als auch privat bisher, deshalb ein großes Dankeschön an Danijel und Lars für das sehr gute Seminar.“

“

Auszüge aus unseren Google-Bewertungen

**Alle Termine und weitere Informationen
finden Sie unter salespower.de**

... oder gleich für unseren Newsletter
eintragen und profitieren!



Vertriebsimpulse frisch serviert: Der SalesPresso

- ✓ **Tipps für den erfolgreichen Vertrieb**
- ✓ **Checklisten zur sofortigen Umsetzung**
- ✓ **Themen von Experten aus Vertrieb und Führung**
- ✓ **100% praxisorientiert**
- ✓ **Regelmäßig und kostenfrei**



[salespower.de/
salespresso](http://salespower.de/salespresso)



Danijel Elezovic
Schwanenstraße 43
64297 Darmstadt

Telefon: +49 6151 6276147
E-Mail: info@salespower.de
Internet: salespower.de