



KUBIS

**VERTRIEBSMARKETING-SEMINARE
– ERFOLG GREIFBAR GEMACHT –**



IHR ANSPRECHPARTNER:
Werner Gasser-Grape
wgassergrape@kubis-service.de
oder direkt unter
Tel.: 0160 - 90 97 95 42

Weitere Infos erhalten Sie unter
www.kubis-service.de

Lizenziierter Coach
key4you

KUNDENMANAGEMENT – POTENZIALANALYSE – FUNKTIONALES-CROSS-SELLING



KUBIS – IHR PARTNER FÜR MEHR

Profitieren Sie von einem hohen Erfahrungsschatz an vertriebs- und verkaufsrelevanten Techniken aus über 20 Jahren Vertriebs- erfahrung. Ständige Weiterbildungen garantieren Ihnen eine professionelle Betreuung.

Mein Wissen gebe ich gern an Sie weiter!

Ein guter Verkäufer verfügt nicht nur über eine gehörige Portion Intuition, auch der richtige Umgang mit Menschen und vor allem eine gezielte Kommunikation gehören zu seinen Kernkompetenzen. Gerade da, wo Produkte und Dienstleistungen immer vergleichbarer werden, wird die Vertriebspsychologie, der menschliche Faktor, zum entscheidenden Schlüssel zum Erfolg. Meine Trainings vermitteln nicht nur Grundlagen, sondern mithilfe meiner Methoden, vor allem dem key4you® Persönlichkeitsschlüssel finden wir heraus, wo Ihre Stärken und Fähigkeiten liegen, wie Sie diese weiterentwickeln, fördern und wie sie erfolgreich im Vertrieb und im Unternehmen eingesetzt werden können.

UNTERNEHMENS-SCHLÜSSEL

Identifizierung der Unternehmensidentität und strategischen Unternehmensentwicklung

TEAM-SCHLÜSSEL

Ermittlung der Zusammensetzung von Teams und deren individueller und gemeinschaftlicher (Entwicklungs-)Potenziale

ENTWICKLUNGS-SCHLÜSSEL

Ermittlung der vollzogenen und noch möglichen Entwicklungsschritte

PERSÖNLICHKEITS-SCHLÜSSEL

Ermittlung der individuellen Veranlagungen, Begabungen und Fähigkeiten



WAS MEINE TRAININGS FÜR SIE TUN KÖNNEN

Sie benötigen ein anwendungsorientiertes, fundiertes Fachwissen im Vertriebsmarketing – und das auf hohem Niveau?
Sie wollen (für sich selbst oder Ihr Unternehmen):

- praxisorientiert und hochqualifiziert arbeiten,
- Innovationsblockaden abbauen,
- Einfühlungsvermögen steigern,
- Leidenschaft für den Verkauf wecken,
- Kreativität und Motivation fördern?

Dann nutzen Sie eines meiner Trainings.

Hier werden:

- unmittelbar in die aktuelle Unternehmenspraxis übertragbare Methoden, Instrumente und Maßnahmen des strategischen und kommunikativen Vertriebsmarketings dargestellt
- im „Training-for-the-Job-Programm“ vertieft und trainiert
- all das gern auch anhand von Fällen und Situationen aus Ihrer betrieblichen Praxis

Mein Training vermittelt detailliert, wie Vertrieb und Verkauf anhand konkreter Instrumente und Modelle und mit ausgewählten Implementierungsschritten erfolgreich umgesetzt werden können. Besonders liegt hierbei der Fokus auf Praxisbezogenheit, sodass Sie Ihr erworbenes Know-how im strategischen und kommunikativen Vertriebsmarketing unmittelbar nach Ihrem Training in Ihre Unternehmenspraxis einbringen und erfolgreich umsetzen können.

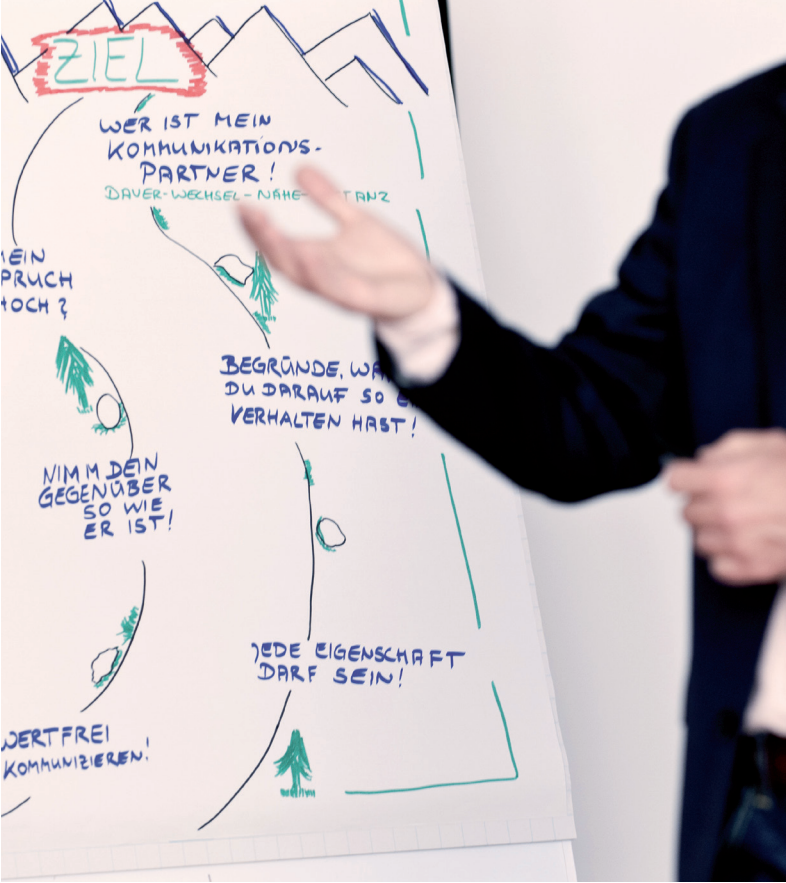
Auch persönlichkeitsfördernde, verkaufpsychologische Basisgrundlagen werden vermittelt:

- Praxistransfer aus der Kommunikation:
 - Verkaufspsychologische & angewandte Verkaufstechniken
- Rollendarstellung Sender und Empfänger:
 - Wahrnehmung und Empfinden beim Austausch
 - Nachrichten und Botschaften richtig interpretieren
- Anwendungsbeispiele für Ihren Umgang mit Kunden
- Erleben von Übungsformaten aus den KUBIS Vertriebsmarketing-Seminaren

TRAININGS: AUFBAU UND UMSETZUNG

- Training-for-the-Job-Programm
- Praxis-Workshops
 - Anwendung ausgewählter Vertriebsmarketing- und Kommunikations-Tools in aktueller Unternehmenspraxis
- Micro-Training-Sessions (MTS)
 - seminarbegleitend
 - spezielle ausgewählte Inhalte des strategischen und kommunikativen Vertriebsmarketings werden herausgearbeitet und vertieft – „aus der Praxis, für die Praxis“
 - Praxistransfer durch Rollenspiele und Gruppendiskussionen

In meinen Seminaren greife ich auf bewährte Methoden der Arbeits- und Personalpsychologie zurück und verbinde Sie mit meinem Know-how und meinen Strategien für Ihren maximalen Nutzen.



So bietet mein Training Inhalte des Praxis-Aufbauprogramms für Vertriebsaußen- und -innendienstmitarbeiter und für Verkaufsmitarbeiter im Fach-Einzelhandel – hier für Sie auf einen Blick:

EFFIZIENTES KUNDENMANAGEMENT IM VERTRIEB UND VERKAUF (TZI-MODELL VON RUTH COHN)

- Grundüberlegungen für ein erfolgreiches Funktionales-Cross-Selling
- Instrumente des strategischen und kommunikativen Vertriebsmarketings in der Kundendifferenzierung
- Grundlegende Erfolgsfaktoren für die Analysedurchführung
- Leistungsprogramm und Potenziale vom Kundenwert identifizieren und nutzen

GESTALTUNGSINSTRUMENTE EINER ERFOLGREICHEN MEDIATION UND KOMMUNIKATION (KEY4YOU®-SCHLÜSSEL UND KOMMUNIKATIONSMODELLE NACH F. SCHULZ VON THUN)

- Informationsgrundlagen für die Gesprächsführung
- Markt- und Kundenorientierung als Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Kommunikation
- Verständnisgrundlagen für Marketingstrategien und deren Umsetzung
- Typologie – Schaffung zusätzlicher Kenntnisse im Umgang mit einem Gesprächspartner (key4you®)
- Kommunikation mit dem äußeren Team (F. Schulz von Thun)
- Kommunikation mit dem inneren Team (F. Schulz von Thun)

ALLGEMEINE VERTRIEBS- UND VERKAUFSRELEVANTE GRUNDLAGEN

- Marktorientierte Angebotspolitik – Potenziale der Standardisierung des Programms/Sortiments
- Produktpolitik im Rahmen des Pre-After-Sales-Modells
- Qualitätsmanagement, strategisches Marketing, systemische Nutzung vom eigenen Vertriebs-Verkaufs-Potenzial als Erfolgsvoraussetzung
- Positionierungsanalyse – eigene und die der Wettbewerber

DIE SEMINARE

KATEGORIE 1	KATEGORIE 2	KATEGORIE 3
Allgemeine verkaufs- und vertriebsrelevante Grundlagen	Allgemeine verkaufs- und vertriebsrelevante Grundlagen Kundendifferenzierung Funktionales-Cross-Selling	Funktionales-Cross-Selling Vertriebsrelevante Grundlagen Kundendifferenzierung
Zielgradvereinbarung A	Zielgradvereinbarung B: ■ Beinhaltet den kleinen key4You®-Persönlichkeitsschlüssel ■ Inklusive 3 Coaching-Einheiten von je 1 Stunde via Skype oder Telefon	Zielgradvereinbarung C: ■ Beinhaltet den großen key4You®-Persönlichkeitsschlüssel. ■ Inklusive 1 persönlicher Coaching-Termin und 4 Coaching-Einheiten von je 1 Stunde via Skype oder Telefon
Preis: 359,98 Euro*	Preis: 654,99 Euro*	Preis: 965,99 Euro*

*Preise pro Person zzgl. 19 Prozent gesetzl. MwSt.

Dauer:	1 Tag
Leitung:	Werner Gasser-Grape
Teilnehmerzahl:	max. 12 Teilnehmer
Zielgruppe:	Mitarbeiter in Finanzdienstleistung, B2B/B2C-Beziehungen, im Einzelhandel sowie im E-Commerce-Bereich
Kosten:	je nach Kategorie, zzgl. Tagungspauschale & ggf. Übernachtung, inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung

Alle Seminare jeder Kategorie folgen meiner bewährten Methodik und beinhalten eine Vielzahl an hilfreichen Materialien.

METHODIK & UNTERLAGEN

Die Inhalte werden überwiegend durch aktivierende und interaktive Lehrmethoden (Vortrag/Micro-Training-Sessions/Diskussion und Gruppenarbeit) vermittelt.

Meine Methoden und die ausgewählten Materialien und Unterlagen unterstützen Sie in der praktischen Umsetzung des Gelernten.

- Sie erhalten parallel dazu:
- Handouts zu den Programminhalten
 - Fallbeispiele
 - Checklisten
 - Handlungsleitlinien
 - Vorgehenshilfen
 - persönliches Coaching
- Die beiden letzteren Kategorien beinhalten je den kleinen bzw. großen key4You®-Persönlichkeitsschlüssel. Erfahren Sie auf den folgenden Seiten, was sich dahinter verbirgt und welchen Nutzen Sie daraus ziehen können.

DER KEY4YOU®-PERSÖNLICHKEITSSCHLÜSSEL – PERSÖNLICHKEIT DURCH ENTWICKLUNG

WAS IST KEY4YOU®?

Definition

- key4you®
- ist ein wissenschaftlich fundiertes Werkzeug zur Persönlichkeits-, Karriere- und Unternehmensentwicklung auf psychologischer Grundlage der Persönlichkeitsmodelle von Fritz Riemann und Carl Gustav Jung
 - veranschaulicht, wie Menschen in privaten und beruflichen Situationen denken und handeln und eröffnen dadurch neue Handlungsspielräume
 - eignet sich zum Einsatz bei Seminaren, Trainings und Coachings für Personal-, Team- und Unternehmensentwicklung

Nutzen

- key4you®
- hilft, eigene und fremde Potenziale besser zu erkennen
 - zeigt nachvollziehbare Entwicklungsperspektiven auf
 - ist in seiner Aussagekraft einfach und klar verständlich
 - liefert Ergebnisse ohne zu (be)werten
 - ist methodisch und technisch leicht anwendbar
 - ist bei unterschiedlichsten Menschen und Gruppen einsetzbar

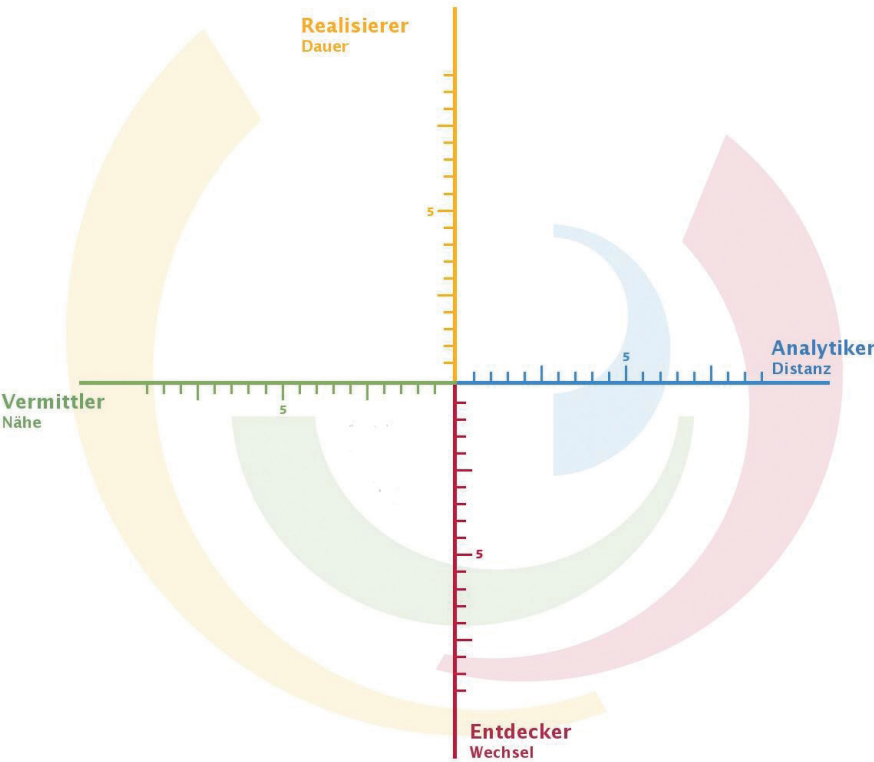
key4you® im Training oder Seminar

Neben den bereits oben benannten bewährten Methoden aus der Arbeits- und Personalpsychologie verwende ich den key4Ycou®-Persönlichkeitsschlüssel, um mit Ihnen gemeinsam zu entdecken, was für eine Persönlichkeit in Ihnen steckt und worauf Sie dank dieser Ihren Fokus legen:

- | | |
|-------------|-------------|
| REALISIERER | (⇔ Dauer) |
| ANALYTIKER | (⇔ Distanz) |
| ENTDECKER | (⇔ Wechsel) |
| VERMITTLER | (⇔ Nähe) |

Wir erforschen also: Wie reagieren Sie auf andere Menschen, und wie reagieren diese auf Sie? Wer viel mit Menschen zu tun hat, der weiß, wie wichtig es ist, diese einerseits in ihrer Individualität zu respektieren und andererseits sie in ihrem „Typus“ wahrzunehmen. Die Einordnung in Typen gibt uns Orientierung, erhält unsere Handlungsfähigkeit und erleichtert den Umgang miteinander.

In einem eigens sich dieses spannenden Felds widmenden Seminars arbeiten wir, auf der Grundlage dieser Typologien, insbesondere des Persönlichkeitsmodells von Fritz Riemann („Grundformen der Angst“), mit dem key4you®-Persönlichkeitsschlüssel, der eine überschaubare und schnelle Orientierungshilfe für die Selbst- und Fremdwahrnehmung gibt.



MENSCHENTYPEN – MENSCHENKENNTNIS SICH SELBST UND ANDERE BESSER VERSTEHEN

Ziele

- Selbsteinschätzung klären:
- die eigenen Persönlichkeitsanteile erkennen
 - die eigene Entwicklung wahrnehmen
 - die eigenen Entwicklungspotenziale ins Auge fassen
- Fremdeinschätzung üben:
- Verhaltensweisen und Haltungen anderer wahrnehmen
 - Einordnen in das Persönlichkeitsmodell

Führungsstil angleichen:

- sich selbst und andere entsprechend der Erkenntnisse führen
- mit sich und anderen besser zurechtkommen

Inhalte

- Persönlichkeitstypologien
- Persönlichkeitsmodell von Fritz Riemann
- Persönlichkeitsmodell key4you®
- Selbsteinschätzung mittels key4you®-Fragebogen
- Einschätzung von Kollegen, Mitarbeitern, Vorgesetzten, Patienten etc.
- Feedback – Fremdeinschätzung
- Typgerechter Führungsstil

Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenübungen
- Einzelarbeit
- Fragebogenarbeit inkl. Internetauswertung

