

---

Vertriebserfolg nachhaltig steigern durch  
**Integriertes Training-Coaching (ITC)**

Kurzpräsentation für

**Geschäftsführer und Vertriebsleiter**



**ArbeitsFreuden**  
TRAINER

Frank Rudolph

Hauptstr. 43 78315 Radolfzell – Tel.: 07738 937678

fr@ArbeitsFreudenTrainer.fr

# Referenzkunden Frank Rudolph



**PM DM**

Precision Motors Deutsche Minebea GmbH

 Minebea

Precision Motors – Deutsche Minebea GmbH  
(Spindelmotoren), Villingen

**LS telcom**

Präzision in Kunststoff

Lichtenau

Weißer & Gießhaber GmbH, Spritzguss, Mönchweiler

Weißer +  
Gießhaber GmbH

**JACO**  
Ideen aus Kunststoff

Dr. Jaeniche GmbH & Co. KG, Leutershausen

**LEIPOLD**  
Group

Carl Leipold Metallwarenfabrik, Wolfach

**Baumer**  
Passion for Sensors

BAUMER Inspection GmbH, Konstanz (optische Qualitätssicherungsanlagen f.  
Holzverarbeitungsindustrie)

**HEINZMANN**  
Energy requires Control

Heinzmann GmbH & Co. KG, Schönau

**MA DO**  
Fleischereimaschinen

MADO GmbH, Dornhan *(zwischenzeitlich eingetretene Insolvenz lag NICHT an meiner Beratung!)*

**Helios** 

HELIOSventilatoren, Schweningen

# Profil Frank Bernhard Rudolph

## Schwerpunkte:

### Verkaufen und Führen mit Persönlichkeit

- Verhandeln mit schwierigen Kunden
- Kundenorientierte Kommunikation/CRM
- Führungskräfte-Training, Teamentwicklung
- Konfliktmanagement
- Messtraining und „Mystery Customer“-Aktivitäten

### Interkulturelle Teambildung und -management

## Branchen-Erfahrung:

25 Jahre Dienstleistung + Industrie



### Beruflicher Hintergrund:

Dipl. Kfm., 13 Jahre Führungs- und 5 Jahre Auslandserfahrung im Marketing-Management und Vertrieb multinationaler Unternehmen. Senior Consultant mit Schwerpunkt Strategie, Kunden- und Mitarbeiterorientierung

Zertifizierter systemischer Coach (Radius IKK, Lübeck)

Zertifizierter interkultureller Trainer (IKUD-Seminare, Göttingen)

# Beratungs- und Coaching-Felder: Erfolgsdisziplinen für Verkäufer

1. Kunden gewinnen, aktivieren und binden
2. Kunden-Know-how gewinnen und nutzen
3. Zeit- und Selbstmanagement im Vertrieb
4. Nutzensprache / persönlichkeitsorientierte Kommunikation
5. Fragetechnik
6. Den Draht zum „schwierigen Kunden“ finden
7. Neukundenakquisition - dank Menschenkenntnis
8. „Querdenken“
9. Verkaufen mit Emotionen
10. Up- und Cross-Selling mit Persönlichkeit
11. Misserfolge produktiv verarbeiten
12. Abschlusstechniken

## *Beispiel:* Kompaktseminar Verkäufer-Coaching „Preisdurchsetzung“

### Vorbereitung:

- Stärken-/Schwächen anhand der „Erfolgsdisziplinen für Verkäufer“ (s. Folgeseite) analysieren
- Persönlichkeitsprofil über die Selbstauskunft „Golden Profiler of Personality“ (Fragebogen - Selbsteinschätzung) ermitteln

### Nachhaltigkeit garantiert das dreistufige Programm:

1. Kompaktseminare
2. Verkäufer-Coaching
3. Verkaufsleiter-Coaching

# Programmbeispiel Verkäufercoaching

## Kompakt-Seminare

1. Präsenztage: Vorstellung Persönlichkeitsprofile + Impulsseminar „Angebotsverfolgung“
2. Präsenztage: Preisgespräche

## Individuelles Verkäufer-Coaching

Praxis-vertiefend  
mit persönlichem Arbeitsplan  
1h – 1 Tag-AD-Mitreise pro  
Mitarbeiter

## Individuelles Verkaufsleiter- Coaching

Differenziert, auf das Verkäufer-Training und Einzelcoaching aufbauend  
mit „Empfehlungspaket“ und Coaching-Plan für Verkaufsleiter  
ca. 3h

# Beispiel 1: „Preisdurchsetzung“

1. Kundenbindung zur Preis-De-Sensibilisierung nutzen
2. „Worauf es ihm ankommt“ - Kunden-Know-how zur Preisargumentation nutzen
3. „Einkäufer sind auch nur Menschen“ – Beziehungsorientierte Preisverhandlung
4. Mehr Nutzen- weniger Preissprache: Kundenorientiert kommunizieren
5. „Zu teuer im Vergleich wozu?“ – Vergleichsstrategie und –taktik
6. „Auf welchen Teil der Leistung würden Sie denn verzichten wollen?“ - Die entscheidende Rolle der Fragetechnik
7. Wie schnell kann, darf und muss ich nachgeben?
8. „Win-win-Strategie“ oder „Treffen wir uns halt in der Mitte!“ ???
9. „Manchmal ist kein Geschäft das bessere Geschäft.“
10. Vorsicht: „Nicht am Schluss noch stolpern“!

# Beispiel 2: Inhalte „Angebotsverfolgung“

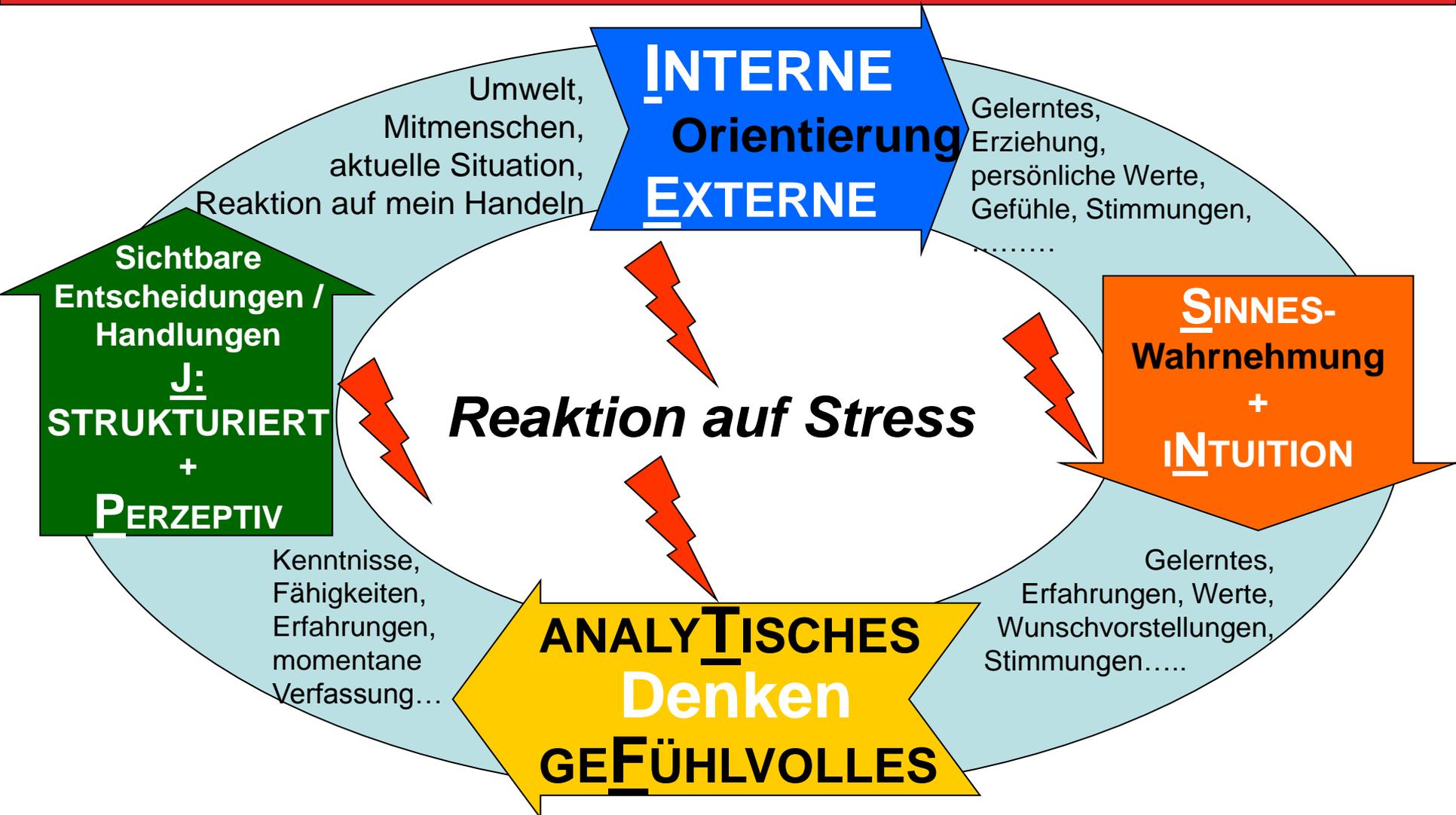
1. Überwindung des inneren Schweinehundes – oder „ohne Selbstdisziplin läuft nichts!“
2. „Selling is the easiest job in the world – if you work hard enough!“ oder: „Systematik und Konsequenz ist (fast) alles“
3. „Nachverfolgung ausmachen – Ihre Aussaat!“
4. Das Angebot als Investition betrachten
5. Der Wert eines Angebotes – und wozu es mich berechtigt
6. Information – das Mindeste, was mir ein (potenzieller) Kunde schuldet!
7. Professionelles Nachhalten oder Zeit verschwenden – Wo ist die Grenze?
8. „Irgendwann ist auch einmal Schluss!“ – Erkennen, wann man mit Würde aufgeben muss

# Grundüberlegung zur Persönlichkeitsprofilanalyse

---

- ✓ Menschen haben für sie typische Präferenzen in Bezug auf Ihre Orientierung zur Umwelt, Wahrnehmung, Informationsverarbeitung und Entscheidungsfindung.
- ✓ Bestimmte „Typen“ ähneln sich untereinander und unterscheiden sich von anderen auf eben ihre „typische Weise“.
- ✓ Kenntnis eigener Präferenzen hilft, eigenes Denken und Verhalten besser zu erkennen.
- ✓ Kenntnis der Präferenzen anderer hilft, sich in der Zusammenarbeit und Kommunikation besser auf andere einzustellen.
- ✓ Hilfreich ist, Stärken eines jeden Typs zu kennen / zu wissen, wo er Entwicklungspotenzial hat bzw. durch „andere Typen“ zu noch besseren Entscheidungen, Leistungen und Verhaltensweisen kommen kann.

# Was der Golden Profiler of Personality (GPOP) abbildet



# Der Nutzen

1. Sie beginnen **engagiert**, da Sie mit der für Sie wichtigsten Person beginnen: Mit sich selbst.
2. Sie gehen von **Möglichkeiten und Chancen aus** (und nicht von Schwächen und Fehlern).
3. Der Prozess verläuft **stressfrei**, da es keine Verpflichtung gibt, Anderen sein Profil zu zeigen – Da es keine „guten und schlechten“ Profile gibt, kann jeder angstfrei sein Profil offenlegen.
4. Der Golden Profiler of Personality (GPOP) liefert **zusätzliche Ansatzpunkte zur Optimierung von Team-Zusammenstellungen** und für die **Rekrutierung von neuen Mitarbeitern**.