fairkaufen mit Persönlichkeit

WKO FÖRDERUNG
www.WKO.at
Wirtschaftskammer Österreichs
Das Seminar wird bis zu 75% gefördert

fair!kaufstraining.eu
Mit Kompetenz und Spaß zum Erfolg

BIKOM
Bildung&Kompetenz

Bildung

> Es gibt nur eins, was auf Dauer teurer ist als Bildung: keine Bildung.
> John F. Kennedy

Eine qualifizierte Ausbildung

Eine qualifizierte Ausbildung für junge und engagierte Menschen im Beruf ist die Zukunft unserer Wirtschaft, darüber ist man sich im Allgemeinen einig.

Gerade in Zeiten wie diesen, wo sich Produkte und Unternehmen einander immer mehr angleichen, setzen viele Unternehmen auf die individuelle Ausbildung ihrer Mitarbeiter, um sich von den Mitbewerbern abzuheben.

Ganz besonders in„Verkauf und Vertrieb“ zweifelsohne der Wirtschaftsmotor Nummer eins – wird einerseits soziale Wendigkeit, andererseits hohe fachliche Kompetenz von den Angestellten eingefordert.

Um ihre Kunden, die diesen hohen Anforderungen gerecht werden wollen, zu unterstützen, haben sich Martin Sandriesser, GF von BIKOM, und Doris Mock, GF von fairkaufstraining e.U., dazu entschlossen, gemeinsam ein Schulungskonzept zu entwickeln.

Dieses Schulungskonzept soll die jüngsten Mitarbeiterin Unternehmen ansprechen: Menschen in Ausbildung und Lehre.

Während dem Spezialisten bei BIKOM die Persönlichkeitsbildung der jungen Leute am Herzen liegt, ist es der Geschäftsinhaberin von fairkaufstraining e.U., Doris Mock, ein besonderes Anliegen, die natürlichen Talente der Auszubildenden in„Verkauf und Vertrieb“ zur Profession zu führen.

Nichts liegt den beiden Spezialisten so fern, als Menschen zu glattgebügelten Verkäufern hochzutrainieren, welche, noch bevor der Kunde überhaupt eine Frage stellt, auswendig gelernte Antworten parat haben. Nein!

Selbstbewusste und fachlich kompetente Menschen, die Spaß an der Arbeit und am Erfolg haben, dieses ist das gemeinsame Ziel der beiden Profis!

fairkaufstraining.eU Mit Kompetenz und Spaß zum Erfolg

BIKOM Bildung&Kompetenz

Zielgenau

> Wir verlieren keine Kunden an bessere Produkte, sondern an bessere Verkäufer.
> Martin Limbeck

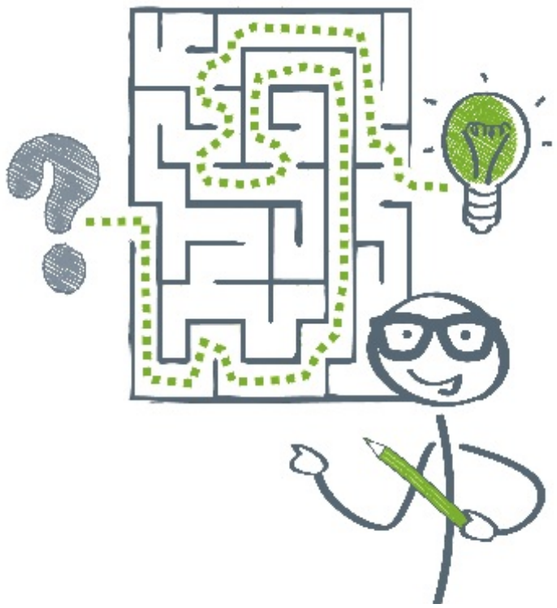
Allgemeine Beschreibung

In diesem Seminar lernen die Lehrlinge unterschiedliche Käufertypen und deren Merkmale kennen und erfahren, wie sie in Zukunft mit diesen besser umgehen können.

Die Teilnehmer lernen, wie sie die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden erfragen, erkennen und im Beratungsgespräch auf diese eingehen können.

Sie wissen bestimmt, dass professionelle Gesprächsführung gerade im Verkauf ein Erfolgsturbo ist. Dabei geht es nicht um Manipulation, sondern um einfühlsames Zuhören und um adäquate Antworten.

Ein guter Verkäufer baut zu seinen Kunden sehr rasch eine Beziehung auf und führt eigenverantwortlich und zielorientiert das Gespräch.



Ziel

Ihre Mitarbeiter lernen das Kundengespräch zu führen, um Bedürfnisse ihrer Kunden zu entdecken. Sie handeln stets selbstverantwortlich und zielorientiert und bleiben bleiben dabei authentisch und kundennah.

Inhalt

Durch verschiedene Methoden erkennen die Lehrlinge ihr Verbesserungspotential und bekommen wertvolle Tipps, die sie einfach in ihren Alltag integrieren können.

Sie bekommen Kommunikationsmodelle in die Hand, mit denen Sie hervorragend ihr Gegenüber einschätzen können, um entsprechend professionell zu handeln. Durch praktisches Üben im Seminar verbessern die Teilnehmer ihre Kompetenz im Beratungsgespräch und können diese im Beratungsgespräch und können diese Kompetenz in ihrer Arbeit einsetzen.

Sprechen Sie ›Kundisch‹ ?

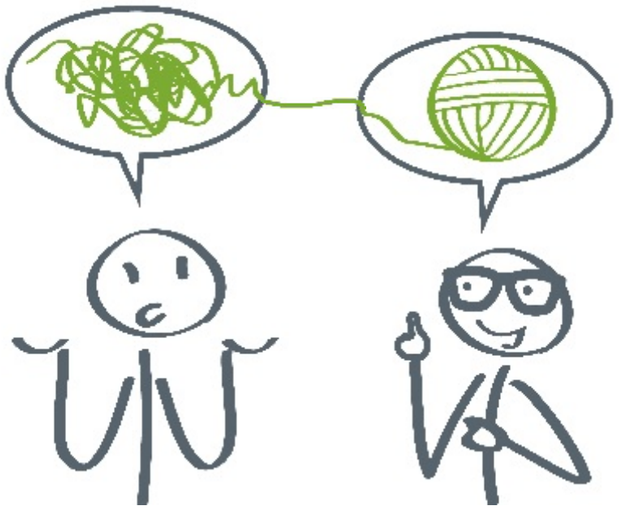
„ Das Wichtigste in der Kommunikation ist zu hören, was der Kunde nicht gesagt hat.
Peter Drucker

Allgemeine Beschreibung

Wir reden viel und sagen wenig. Mit anderen Worten: wir reden aneinander vorbei. Beruflich wird jenen Menschen der Vortritt gegeben, die es gelernt haben, ihre Ideen wendig und klar zu kommunizieren. Kunden werden sich dort gut beraten fühlen, wo sie ein kompetentes Gespräch erwarten können und auch bekommen.

Ziel

Die Lehrlinge können ihre Kommunikationsfähigkeiten den Anforderungen entsprechend einsetzen. Durch ihre Kompetenzen in der Kommunikation führen sie gute Verkaufsgespräche, führen eine gekonnte Bedarfserhebung durch und kommunizieren mit ihren Mitmenschen in allen Situationen stets wertschätzend.



Inhalt

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer und Teilnehmerinnen unterschiedliche Kommunikationstools für unterschiedliche Situationen einzusetzen.

Dazu dienen im Seminarkontext Rollenspiele und viele andere Methodenspiele.

Dies ermöglicht es, mit Spaß das Erlernte gleich auszuprobieren und zu verbessern.

Ihre Mitarbeiter lernen Kommunikations-modelle kennen, die ihnen einen tiefen Blick in die Gedankenwelt ihres Gegenübers ermöglichen.

Bühne frei!

„ Wer nicht redet, wird nicht gehört.
Helmut Schmidt

Allgemeine Beschreibung

Täglich stehen wir vor der Aufgabe, uns selbst und unsere Angebote zu präsentieren. Nur wer es schafft, überzeugend zu wirken, kann sein Gegenüber für sich gewinnen. In diesem Seminar bekommen Ihre Lehrlinge realistische und auf deren Persönlichkeit abgestimmte Tipps, die ihnen dabei helfen, ihre Persönlichkeit wirkungsvoll auf den Punkt zu bringen.

Sie erfahren, wie Sie Ihre Botschaft verständlich und gekonnt vermitteln. Außerdem setzen sich die Teilnehmer in diesem Seminar mit ihren Stärken, Schwächen, Werten und Bedürfnissen auseinander, und kommen derart in ihrer Persönlichkeitsentwicklung voran.

Ziel

Ihre Mitarbeiter präsentieren sich selbst und Ihr Produkt selbstbewusst, haben gelernt mit Lampenfieber professionell umzugehen und es gelingt ihnen, auf Fragen ihres Gegenübers adäquat zu antworten.

Die Lehrlinge lernen sich selbst besser kennen und machen in ihrer Persönlichkeitsentwicklung positive Fortschritte und verstärken ihr Selbstbewusstsein.

Inhalt

In diesem Seminar üben Ihre Mitarbeiter ihre persönliche Präsentation aus dem eigenen Businesskontext heraus. Dies gewährt einen hohen Praxisbezug und macht viel Spaß.

Unterstützend werden Videoanalysen eingesetzt. Sie reflektieren sich selbst und bekommen wertvolle Impulse für ihre Persönlichkeitsentwicklung.

Leo, der innere Schweinehund

„ Die Distanz zwischen deinen Träumen und der Realität heißt: HANDELN.
Jochen Mai

Allgemeine Beschreibung

Wir wissen meist selbst sehr gut, was wir zu tun haben, tun es aber trotzdem nicht. Wir planen, am nächsten Tag es besser zu machen. Wir nehmen uns vor, gelassen mit unseren Kunden umzugehen, zuvorkommend und freundlich. Mit demselben Ergebnis, dass wir wieder in die Falle tappen und unsere geplanten Ziele nicht umsetzen konnten. Wir träumen von unseren Zielen, anstatt zu handeln.

Warum ist das so? Weshalb sabotieren wir uns selbst? Es ist ein innerer Teil in uns, den jeder in sich trägt; Wir nennen ihn: „Leo, den inneren Schweinehund.“

Ziel

Ihre Lehrlinge lernen ihren individuellen „Leo“, den „inneren Schweinhund, und dessen Beweggründe, sie am erfolgreichen Tun zu hindern, kennen. Die Teilnehmer übernehmen Eigenverantwortung und entdecken ihre individuellen Selbstmotivationsstrategien.

Inhalt

Ihre Mitarbeiter reflektieren jene beruflichen Situationen, in denen sie sich selbst sabotieren. Sie erkennen Situationen, in denen es ihnen nicht gelingt, Ziele umzusetzen. Die Lehrlinge entdecken ihren internen Dialog mit sich selbst,der Sie daran hindert, konsequent ihr Vorhaben in die Tat umzusetzen.

Der Kunde, Feind oder Freund?

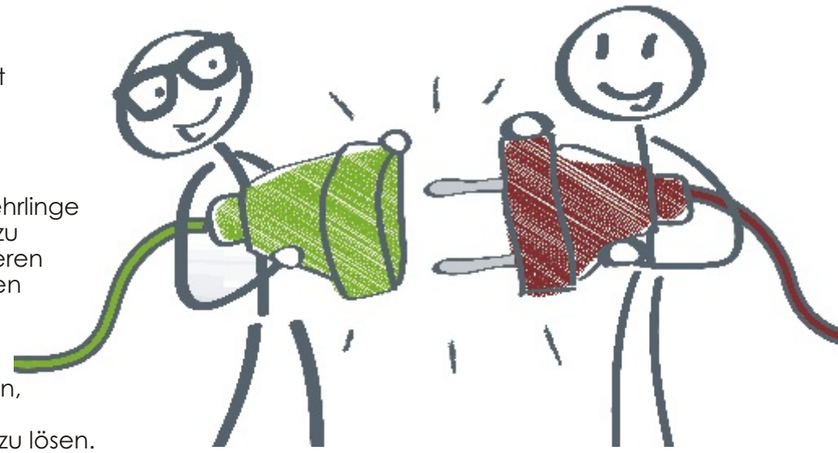
„ Deine unzufriedensten Kunden sind deine größte Lernquelle.
Bill Gates

Allgemeine Beschreibung

Ein schwieriger Kunde, ein unangenehmes Reklamationsgespräch, oder ein Konflikt im Verkauf, sind Situationen, die es uns sehr schwer machen, motiviert zu bleiben und unsere positive Einstellung aufrecht zuhalten. Aber gerade in solchen Situationen sind eine positive Einstellung, die Fähigkeit sich emotional abzugrenzen, und sich selbst zu motivieren, sehr wichtige Faktoren.

In diesem Seminar lernen Ihre Lehrlinge eine positive Lebenseinstellung zu entwickeln, sich selbst zu motivieren und schwierige Lebenssituationen besser zu meistern.

Sie bekommen Tipps für ihren Umgang mit schwierigen Kunden, um Reklamationsgespräche zu führen und Konflikte im Verkauf zu lösen.



Ziel

Die Teilnehmer gewinnen Sicherheit im Umgang mit schwierigen Kunden, bei Reklamationen und Konflikten. Sie entwickeln ihre positive Einstellung weiter und meistern dadurch schwierige Situationen im Berufs- und Privatleben leichter.

Inhalt

Ihre Mitarbeiter reflektieren ihre eigene Lebenseinstellung, erkennen ihr Verbesserungspotential und bekommen dazu Tipps. Anhand von Fallbeispielen wird ihnen die Wichtigkeit einer positiven Einstellung bewusst. Ein umfangreicher Methodenmix sorgt für Abwechslung, Spaß und praxisorientiertes Lernen.

Trainerprofil

„etwas fair! verkaufen heißt:
Menschen glücklich machen."
Doris Mock

Doris Mock

Doris Mock mag Menschen und Erfolgserlebnisse. Und sie mag es, Menschen auf ihrem Weg zum Erfolg zu begleiten. Deswegen hat sie 2011 das Unternehmen fairkaufstraining gegründet. Sie versteht sich als Dreh-& Angelpunkt zwischen Unternehmen und deren Kunden. Mit ihren Trainings, Beratungsgesprächen und Coachings verhilft sie mittelständischen Unternehmen zu optimalem Vertriebs- und Verkaufserfolg.

Sie übernimmt Trainingsverantwortung für all die maßkonzipierten Trainings und Schulungen, die bei fairkaufstraining designt werden, und kooperiert mit hochqualifizierten Trainerkollegen, um punktgenau für den Bedarf ihrer Kunden gerüstet zu sein.

Ihr gesamtes Knowhow aus über zwanzig Jahren Erfahrung in Verkauf und Vertrieb in internationalen Konzernen gibt sie an ihre Kunden weiter. Sie hat eine gut fundierte wirtschaftliche Ausbildung, ist Bewegungspädagogin, ISO-zertifzierte Trainerin, Dipl. Lebens- & Sozialberaterin, Unternehmensberaterin und studiert ab Herbst 2015 Organisations- und Personalentwicklung.

Trainerprofil

„Ein Problem ist halb gelöst,
wenn es klar formuliert ist."
John Dewey

Martin Sandriesser

Martin Sandriesser ist Spezialist für Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung mit Lehrlingen. Weil er einst selbst den Weg der Lehre gegangen ist, liegen ist, liegen ihm diese Menschen ganz besonders am Herzen. Er hat es sich durch umfangreiche Ausbildungen und Erfahrungen zu seiner Profession gemacht, die Jugendlichen in deren Entwicklung zu unterstützen.

Nach seinen in über einem Jahrzehnt gesammelten Erfahrungen in der Lehrlingsausbildung wechselte er in den Vertrieb, um sich als Gebietsverkaufsleiter selbst weiter zu entwickeln. Der ständige Drang sich zu verbessern und weiter zu entwickeln begleitete ihn während seiner gesamten bisherigen beruflichen Laufbahn.

Heute ist Martin Sandriesser Trainer und der Geschäftsführer der Fa. BIKOM und er hat es sich zur Aufgabe gemacht, Menschen in ihrer Persönlichkeitsentwicklung zu unterstützen.

Seit vielen Jahren unterstützt er mit seinem Team Lehrlinge vieler renommierter Unternehmen durch Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung.

Hier geht`s zu uns!

fairkaufstraining.eU
Mit Kompetenz und Spaß zum Erfolg

3454 Gutenbrunn 40
+43 (0)664 535 61 61
+43 (0) 2782 82752
office@fairkaufstraining.at
www.fairkaufstraining.eu

Wir begleiten Sie auf dem Weg zu Ihrer Top-Leistung und Sie werden Spaß daran haben!

BIKOM
Bildung&Kompetenz

8742 Obdach, Admontbichlweg 9
+43 (0) 699 110 67 335
+43 (0) 3578 / 2000 3
office@bikom.at
www.bikom.at

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Menschen in ihrer Persönlichkeitsentwicklung zu unterstützen.

fairkaufstraining.eU
Mit Kompetenz und Spaß zum Erfolg

BIKOM
Bildung&Kompetenz

Impressum

Für den Inhalt verantwortlich
fairkaufstraining.eu, BIKOM

Inhalt
Informationsbroschüre

Text und Formulierung
Doris Mock, Martin Sandriesser

Gestaltung und Umsetzung
Spripo Design

Bildmaterial
Fotolia LLC

Satz und Druck
online Druck GmbH

fairkaufen mit Persönlichkeit

fairkaufstraining.eu
Mit Kompetenz und Spaß zum Erfolg

BIKOM
Bildung&Kompetenz