GESTEIGERTE VERTRIEBSERFOLGE DANK NACHHALTIGEM TRAINING

VOM KENNEN ZUM KÖNNEN

VBC VerkaufsberaterInnencolleg

Die Nr. 1 im Verkaufstraining

Über VBC:

VBC *– gegründet 1997 – steht für erfolgreiche, nachhaltige Personalentwicklung im Verkauf. Als führendes Verkaufstrainingsinstitut im deutschsprachigen Europa betreibt VBC zahlreiche Büros in Deutschland, Österreich und der Schweiz.*

Im Rahmen internationaler Projekte trainiert und coacht VBC neben den Sprachen Deutsch und Englisch auch in Französisch und Italienisch - und entwickelt in professionellen Verkaufstrainingsprojekten mit multinationalen Konzernen VerkäuferInnen in unterschiedlichen Branchen in den Ländern Deutschland, Österreich, der Schweiz, Belgien, Holland, England, Italien, Spanien, Frankreich, Tschechien, Polen, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Russland und den USA.

Erfahren Sie mehr:

Tel. (kostenlos): 00800 200 200 20
E-Mail: service@vbc.de
Homepage: www.vbc.biz

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen!

Verhaltensänderung im Vertrieb, aber wie? Trainingsarchitektur und Methodik

Starke Veränderungen in allen Märkten, zunehmender Wettbewerbsdruck und ein verändertes Einkaufsverhalten der Kunden erfordern veränderte Techniken des Verkaufens. Verkäufer und Verkäuferinnen müssen sich dieser Situation stellen, aber wie? Die mangelhafte Umsetzung von gelernten Seminarinhalten in die Praxis (**Die „Transferlücke“**) ist das von VertriebsleiterInnen und Unternehmensleitungen meistgenannte Problem bei der Durchführung von Trainingsmaßnahmen.
Niklas Tripolt, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von VBC, im Interview über den Weg **vom Kennen** - der reinen Wissensvermittlung - hin **zum Können**, der wirklichen Verhaltensänderung im Vertrieb.

Herr Tripolt, kann man verkaufen lernen?
Ein gewisses Talent ist sicher hilfreich. Und ja, wenn dieses Talent vorhanden ist, lässt sich ein erfolgreicher Kundendialog exzellent erlernen. Dafür ist VBC schon vor 18 Jahren angetreten und hat das bei über 140.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern bewiesen.

Wieso ist der Praxistransfer nach Trainings oft so mäßig?
Da gibt es mehrere Gründe:

1. Die Inhalte sind oft „**theoretisch oder akademisch**“, und nicht praxisnah genug.
2. Die Trainer sind oft **gute Entertainer**, manchmal auch Psychologen, und sehr selten erfolgreiche Verkäufer.
3. Nach Seminaren holt uns oft der Alltag ein und gute Vorsätze aus dem Training bleiben damit im Seminarraum. Was oft fehlt sind **Impulse** – Erinnerungen – und **Transfercoaching**. Vertriebsleiter und Personalentwickler kennen das Problem der „Transferlücke“. Die Teilnehmer fallen nach dem Training in ihr altes Muster zurück. Da Verkaufen eine Form von Verhalten ist, braucht man Zeit. Verhalten, das sich über Jahre, oft Jahrzehnte entwickelt hat, lässt sich nicht in wenigen Tagen verändern.

Wie geht VBC mit diesem Thema um?
VBC verkauft keine Einzeltrainingsmaßnahmen, sondern ausschließlich Personalentwicklungsprogramme für Verkäuferinnen und Verkäufer mit Chance auf Nachhaltigkeit und Wirksamkeit. Diese **TriStream®-Trainingsprogramme** sind 3-fach individualisiert: auf die Bedürfnisse der Branche und des Unternehmens, die Verkäuferzielgruppe im Unternehmen und auf die individuellen Bedürfnisse des Mitarbeiters. Darüber hinaus steht TriStream® für eine längerfristige und konstante Begleitung, also für einen anhaltenden „Strom“ an Lern- und Umsetzungsimpulsen.
Die **wesentlichen Erfolgsfaktoren** dabei sind: Das Präsenztraining ist 100% maßgeschneidert, es wird ausschließlich mit dem Produkt oder der Dienstleistung des Verkäufers geübt. Zweitens, nur nachweislich erfolgreiche Verkäufer und Verkäuferinnen schaffen den Trainer-Recruitingprozess bei VBC – ganz nach dem Motto „von Praktikern für Praktiker“. Und drittens, nach und zwischen den Präsenztrainingsblöcken geht die **individuelle Persönlichkeitsentwicklung** erst richtig los. Dabei unterstützen moderne Medien (Bücher, Hörbücher, eLearnings, Video-Roleplays). Und vor allem ein ausgebildeter Coach als Tutor, der in dieser Phase jeden Teilnehmer bzw. jede Teilnehmerin individuell begleitet und coacht.

Haben Sie noch eine schnelle Idee, wovon Vertriebsmanager in ihrer persönlichen Praxis sofort profitieren können, einen Quick-win?
Ja gerne. Schaffen Sie eine **lernende Organisation**. Entwickeln Sie Feedback-Spielregeln, wie Sie Ihren Mitarbeitern Feedback geben und umgekehrt, beispielsweise wenn Sie sie mal bei einem Kunden begleiten. Dies wird die Wahrnehmungsmöglichkeit Ihrer Verkäufer und Verkäuferinnen rasch deutlich erweitern, hilft Chancen beim Kunden zu erkennen, die er oder sie vorher nicht gesehen hat, und führt langfristig zu noch mehr Erfolg. Mehr dazu gerne in unserem Training „Die Führungskraft als Verkaufscoach“ unter ***www.vbc.biz***.

Niklas Tripolt
VBC-Gründer und geschäftsführender Gesellschafter