

## ADM-Seminare

Für VerkäuferInnen im Außendienst der Industrie/Hersteller, des Großhandels, der Dienstleistungsunternehmen.

### ADM-Seminar I

**"Mit mehr Profil die Austauschbarkeit besiegen!"**

*Schwache Produkte brauchen starke Menschen. Selbst die besten Produkte sind dann schwach, wenn sie aus der Sicht der Zielgruppen austauschbar sind (weil gleichwertige Alternativen existieren)!*

Seminarziel:

jede(r) soll erkennen, daß der einzelne Mensch heute das wichtigste "usp", also das echte einzigartige Verkaufsargument ist.

"Alles ist nachmachbar - nur Menschen sind es nicht!"

Das führt zu höherem Bewußtsein und stärkerem Selbstwertgefühl nach dem Motto: "auf mich kommt es entscheidend an, deshalb muß ich noch besser sein als bisher!"

### ADM-Seminar II

**"Das Verkaufsgespräch - ein Drama in 7 Akten ..."**

*Die intuitive Fähigkeit, sich der Situation und insbesondere dem Kunden anzupassen, ist ohne Zweifel wichtig. Wichtiger ist es aber, nach bewiesenen Erfolgs-Leitlinien, ja Gesetzmäßigkeiten vorzugehen. Erfolg ist selten das Ergebnis eines Zufalls sondern meistens der geplanten systematischen Vorgehensweise!*

Seminarziel:

jede(r) erfährt, wie einfach es ist, noch wirksamer, also zielgerichteter - weil problemorientierter! - vorzugehen als bisher.

Auch die sog. "alten Hasen"! Meistens geht es um Kleinigkeiten, die weder Abitur noch Studium erfordern... Sich im "Schauspiel Verkaufen" besser auf "der Bühne" des Kunden in Szene zu setzen als die Kolleginnen und Kollegen der Mitbewerber, ist eine Folge der in diesem Seminar vermittelten Gesetzmäßigkeiten!

## Verkaufs-Seminare

Für alle MitarbeiterInnen, die in welchen Geschäften und Betrieben auch immer - also *nicht* im Außendienst - erfolgreich verkaufen möchten.

(Fachhandel - Fachmärkte - Fachabteilungen der Kauf- und Warenhäuser - Fachhandwerk-Ausstellungsräume - Dienstleistungsbetriebe)

## Verkaufs-Seminar I

### Die Erfolgsformel:

**"Gute Ware, schönes Ambiente und Menschliches obendrauf!"**

*Alles ist nichts, wenn das Menschliche nicht stimmt. Denn gute Produkte und schönes Ambiente erzeugen eine hohe Erwartungshaltung. Nichts ist aber leichter zu enttäuschen als die! So hochwertig wie die Ware und das Umfeld, so hochwertig müssen auch die Verkäufer in ihrem Verhalten sein. Nur wer zunächst sein menschliches Profil überzeugend darstellt, darf anschließend sein hoffentlich gutes fachliches Profil beweisen!*

### Seminarziel:

jede(r) erkennt an alltäglichen Beispielen, dass mehr Sensibilität und gelebte Kundenorientierung die wichtigsten Beiträge für die Wohlfühlfaktoren und Sympathiewerte des Unternehmens sind. "Der schönste Marmor nützt nichts, wenn die Menschen/Mitarbeiter/innen nicht richtig funktionieren!" Sich selbst zu einer positiv Erinnerungswürdigen Begegnung für die Kunden - besser: die Gäste! - zu machen, ist das Ziel, die vielen nützlichen Ratschläge und deren einfache Umsetzung ist der Weg!

## Verkaufs-Seminar II

### Die Gewinnformel:

**"Mehr Mut zur Höherwertigkeit!"**

*Einfache Produkte kann jeder verkaufen. Damit kann aber niemand seine Existenz sichern. Gute Verkäufer haben deshalb Mut zum höherwertigen Angebot. Das hat mit "Hochdruckverkauf" gar nichts zu tun. Aber viel mit einer menschlichen, partnerschaftlichen Einstellung. Schließlich sollte das Beste für jeden Menschen gerade gut genug sein. Es liegt meist nicht am Geld, wenn der Kunde "nein" oder "zu teuer" sagt; wohl aber an der Qualität der Beeinflussung!*

### Seminarziel:

jede(r) erfährt erstens, wieviel Freude es macht, andere Menschen zu Höherem und Wertigerem zu führen und zu lenken - aber nicht zu verführen! Zweitens, wie leicht es ist, dieses "Mehr" durch gute Argumente zu vermitteln. "Lust auf Luxus" neidlos, aber natürlich-menschlich zu wecken oder, wenn schon vorhanden, zu bestätigen oder zu be- und verstärken, macht Kunden froh - und Verkäufer/innen stolz.

*Verkaufen können viele - hinaufverkaufen können nur... Könner!*