



**Training
&
Translation**



**Schulungen
&
Übersetzungen**



Das Ziel dieser Präsentation ist es, Ihnen folgendes darzustellen ...

- **Es nahe zu legen, dass Einsparungen im Bereich Aus- und Weiterbildung eine fatale Auswirkungen haben kann**
- **die Vorteile positiven Denkens darzustellen**
- **einige Merkmale der Kurse darzustellen**
- **einen Termin von Ihnen zu bekommen**

Wer kann aus diesem Angebot Vorteile ziehen?

- Ihre Firma - Höhere Gewinnspannen
- Ihre Verkäufer - Höhere Motivation
- Ihre Belegschaft - Gesicherte Arbeitsplätze
- Ihr größtes Vermögen - Ihre Kunden

**Positives Denken bedeutet nicht
im Kuckucksland zu leben,
sondern es bedeutet**

**– Den SCHWARZMALERN –
das Handwerk zu legen**

POSITIVES DENKEN

ist

ANSTECKEND !!

MODUL - SYSTEM



Unser MODUL-SYSTEM kann auf Ihren Bedarf schnell und unkompliziert ausgerichtet werden und ein passendes Programm zusammen gestellt werden. Damit wird keine Zeit und Energie an unzutreffenden Themen vergeudet.

MODUL – SYSTEME für

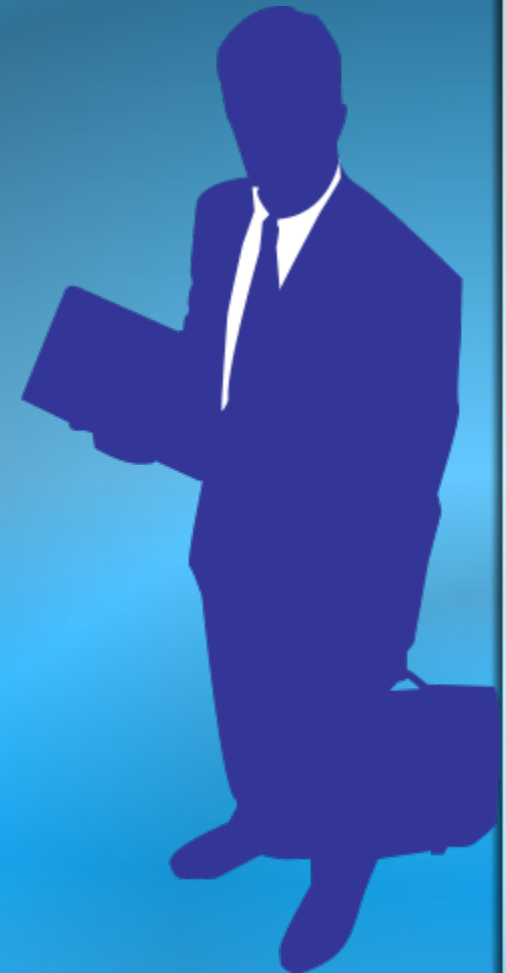
den Außendienst

den Innendienst

an der Verkaufstheke

den Fahrer-Verkäufer

die Rezeption



THEMEN wie

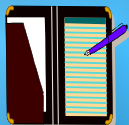


**vom Abholer zum Verkaufsberater
mein Tourenplan**

**wie rede ich mit meinem Kunden
was ist wichtig**



**wo finde ich neue Kunden
wie bewältige ich Einsprüche**



**mit offenen Augen und Ohren
Spaß an der Arbeit**

**Veränderungen akzeptieren und
implementieren**

BEGLEITREISEN

Der Hintergrund



Der Einblick eines erfahrenen externen Trainers ist von großem Vorteil, da z.B. „Firmenblindheit“ oder „Gewohnheiten“, welche oftmals unbewusst übersehen werden, zu Tage treten. Immer wieder kommen bei solchen Begleitreisen wichtige Hinweise zu Tage, welche der betroffene Mitarbeiter normalerweise nicht an seinen Vorgesetzten weiterleiten würde - jedoch einen großen Unterschied in Leistung und Rohertrag bedeuten könnte. Auch ist das „Anzapfen“ an die Erfahrungen des Trainers sehr wichtig, um den Mitarbeiter der sich „Festgefahren“ hat, wieder voll produktiv zu machen.

BEGLEITREISEN

- Ein gut durchdachtes Modulsystem
- Abstimmbare auf Ihre Firmenstrategie
- Offen dargelegt und daher vertrauenerweckend
- Praxisnah und unterstützend
- Analysen werden mit den Betroffenen besprochen um gemeinsam eine Lösung zu finden
- Seminar-theorien können hier umgesetzt werden
- Das Tagesgeschäft geht dabei nicht verloren

Angefangen mit der Bedarfsanalyse

Schnell und unkompliziert

(Dazu sehen Sie bitte unsere „Bedarfsanalyse“)

Das Werkzeug für jeden Trainer

Firma : Datum :


Anz. der Verkäufer :

↳ davon ↳

<u>Erfahrungen</u>		<u>Alteranspannen</u>	
Im Außendienst :	<input type="text"/>	16 - 18 :	<input type="text"/>
Im Innendienst :	<input type="text"/>	19 - 30 :	<input type="text"/>
Theaterverkauf :	<input type="text"/>	31 - 40 :	<input type="text"/>
Teumplanung :	<input type="text"/>	Über 40 :	<input type="text"/>
Anwendung von Muster :	<input type="text"/>	Herren :	<input type="text"/>
Gebietsaufteilung :	<input type="text"/>	Damen :	<input type="text"/>
Kundenkarten :	<input type="text"/>		
PC - Anwendung :	<input type="text"/>		

Bedarfsanalyse

Mögliche Bereiche	Schwerpunkte / Dringlichkeit		
	SEHR	ETWAS	WENIG
Gebietsentwicklung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Besuchsvorbereitung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einen Termin / Besuch erzielen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zielsetzung für jeden Besuch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kundennähe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Das Eröffnen und die Annäherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kundenbedarf erkennen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Neukundenwerbung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wie erringe ich einen Termin und das Motiv dafür	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorfürhungen und Kommunizieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erfragungsmethoden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Den Bedarf in einen Auftrag wandeln	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zuhörende Fähigkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorteile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Körper	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einkaufs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vertrags	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Das Ver.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Selbstad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die eige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verpflie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
das wane	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verpflie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Selbsttra	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kontenfi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



BEGLEITREISE ABLAUF

Der Arbeitstag

Am Tagesanfang

Zur Tagesmitte

Danach

Am Tagesende

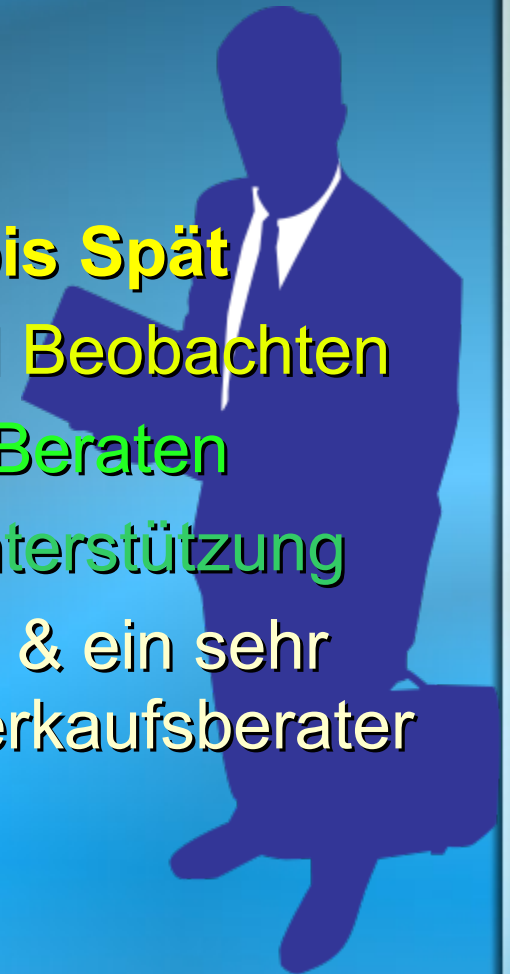
-Von Früh – bis Spät

-Begleiten und Beobachten

-Besprechen, Beraten

-Praktische Unterstützung

**-Tagesanalyse & ein sehr
motivierter Verkaufsberater**



DER TRAINER-PLAN

Bei der Mitreise ist dies der ständige Begleiter

Abgestimmt auf Ihre Wünsche

Ist das Gedächtnis für die spätere Auswertung und Besprechung

Es muß betont werden, daß die Merkmale die während dieser Mitreise entstanden sind, auch nur als "Hinweise" betrachtet werden sollten. Wir akzeptieren das der Merkmal auf irgendeinem der folgenden Punkte nicht völlig genau sein mag, da diese von Beobachtungen abhängig sein könnten welche an diesem Tag stattfanden. Jedoch sind wir der Ansicht das der gesamte Merkmal welcher durch diese Bewertung entsteht, hinsichtlich sehr zutreffend sein wird.

2

EINSTELLUNG

KENNTNISSE

BEGEISTERUNG	Stur, passiv, introvertiert, seltenes Lächeln, kein Selbstwertgefühl.
PERSÖNLICHES ERSCHEINUNGSBILD	Unordentlich, schlecht versorgte, schmutzige, Fingernägel, total unechtmännliches Aussehen und kein Vorbildlicher Firma.
FIRMENWAGEN	Innen und Außen verschmutzt, offensichtlich veraltet.
EINSTELLUNG ZUR TRAINING	Denkt das Training / Weiterbildung eine völlige Verschwendung an Zeit ist und denkt das man nur durch Erfahrung lernen kann.
FIRMENEIGENTUM	Ordnungsloser Zustand.
LOYALTÄT	Ständig wird dem Kunden recht gegeben und damit im Gegensatz zu den Interessen der Firma vorgegangen.
ERWÜNSCHTE AGGRESSIONEN	Überhaupt nicht aggressiv. Leicht geschlagen und wenig oder keine Zurechnung insich Selbst oder in dem Angebot.
ENTSCHEIDENHEIT	Total negativ. Es werden immer nur Probleme, anstatt Gelegenheiten gesehen.
KAPAZITÄT FÜR AUSDAUERENDE ARBEIT	Scheinend ist eine Faulheit zu beobachten. Scheint desinteressiert an jeder Aktivität zu sein.
FIRMENPOLITIK UND VERFAHRENWEISEN	Scheint wenig Verständnis für Verfahren zu haben, oder hat keine Neigung, sich anzupassen um das zu tun was die Firma fordert.
VERKAUF UND MARKETING OBJEKTIVEN	Hat keine Ahnung von persönlichen Verkaufszielen oder von der Leistung welche von der Firma erwartet.
PRODUKTKENNTNISSE	Kein Kenntnis des Lieferungsnummer, und scheinbar, wenig Interesse daran.

PRC	nig oder kein Anwendungswissen / Erfahrung.
GEP	sen über das Verkaufgebiet, die Lage wichtigeren nalyse / Topographie, Abkürzungen, Fahrtrassen us w.
NEU	ing wo oder wie Neukunden gefunden werden.
MIT	r kein Wissen über Mitbewerber deren Produktpalette. en Vorgehensweise im Verkauf oder Marketing.
VER	indnis für Prinzipien und hat nichts unternommen um chnisch weiterzubilden.
GEP	hner, Objektentwicklungsplan. Wenn diese doch werden sie offensichtlich nicht angewandt.
OBJ	



EIN ZWISCHENGEDANKE !

Können Sie erkennen, wenn jemand mit ihnen am Telefon spricht und dabei LÄCHELT?

Ihre Kunden merken das bestimmt !

**--- ES IST LEICHT ZU ERLERNEN ---
UND BRINGT ERFOLGE!**



VORSTELLUNGSGESPRÄCHE

Deutsch -- Englisch



Jahrelange Erfahrung und tausende Gespräche ermöglichen es mir, Ihnen diesen wichtigen Service anbieten zu können.

Es kann sich dabei um ein Gespräch mit einem ausländischen Bewerber oder um eine ganztägige Veranstaltung handeln.

Diese Gespräche können Vororts oder an einem von Ihnen bestimmten Ort vorgenommen werden.

Damit ist auch "Betriebsblindheit" kein Thema.

Ich kann mich Ihren Bedürfnissen voll anpassen.

Meine Dienstleistungen sind sowohl auf
Deutsch wie auch auf Englisch erhältlich

.....



Einige Turn Kunden

THE TRADE GROUP LTD.
Mr. Nigel Hecks (Chairman)
01509 231898

GARINGDELL SYSTEMS LTD
Mr. John Shenton
01753 580800

SECURICOR OMEGA EXPRESS
Mr Paul Clifton
0181 770 7000

WELWYN TOOL CO. LTD.
Mr Tom Berman
01707 331111

GROVE MOTOR COLOURS
Mr Paul Newman
01895 436779

CAMBERLEY AUTO FACTORS
Mr Les Davis
01252 517272

PEARMAIN GROUP
Dr. Keith Pearmain
01344 777777

R.D.M. FACTORS LTD.
Mr. David Marsden
0171 386 7233

MISSENDEN ABBEY
Mr. Eric Peacock
01494 890296



Sie haben Interesse ?

Dann möchte ich Sie bitten, mir eine kurze Nachricht zu schicken.
Ich werde mich umgehend bei Ihnen persönlich melden.

Meine Anschrift: Charles Wallis

Wülfeler Straße 25

30539 Hannover

Germany



Tel: +49 – 511-300- 25491 (D) +49 – 511-300- 25496 (GB)

E-mail: mail@wallis-tt.com

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

Bei Gefallen möchte Sie bitten, mich weiter zu empfehlen



DANKE

und



VIEL ERFOLG !

