

Vertrieb besteht oft aus einem Mix verschiedener Tätigkeiten: Mailingaktionen, Kaltakquise, Messeauftritten, Produktpräsentationen, Kundenseminaren – oft gehört auch die laufende Kundenbetreuung dazu, bei der es auch mal nötig sein kann, weniger gute Nachrichten zu überbringen. Fast jeder Vertriebler hat seine individuellen Stärken, hat aber auch mit Hemmungen und Blockaden in anderen Bereichen zu kämpfen.

Unser Mentaltraining basiert auf wissenschaftlichen Erkenntnissen und integriert verschiedene Ansätze aus neurobiologischer sowie psychologischer Theorie und Praxis.

Um Ihren Vertriebsmitarbeiter mehr Leichtigkeit bei der Akquise und im vertrieblichen Alltag zu schenken, setzen wir auf verschiedenen Ebenen an. Wir spüren unbewusste Bedürfnisse der Teilnehmer auf und nutzen deren motivierende Kraft. Indem wir ganz gezielt verschiedene Sinne und Wahrnehmungsebenen ansprechen, aktivieren wir vorhandene Ressourcen, setzen emotionale Marker und regen Veränderungsimpulse an.

## Inhalt

Da mehrere Übungen und Elemente dieses Mentaltrainings das Unterbewusstsein der Teilnehmer ansprechen und mit Spontaneität sowie Überraschungseffekten arbeiten, verzichten wir an dieser Stelle bewusst auf eine ausführliche Inhaltsbeschreibung.

Nur so viel:

- auf Basis der Motivationspsychologie und der Gehirnforschung nutzt das Mentaltraining die Entscheidungssysteme Gefühl und Verstand, die Wechselwirkung von Körper und Psyche, sowie neuronale Plastizität
- das Training ist sehr aktiv und praxisorientiert
- obwohl es in einer Gruppe durchgeführt wird, sind die Übungen und das Ergebnis sehr individuell
- neben und bei der Arbeit erwartet Sie auch jede Menge Spaß

## Ihr Nutzen

Körper, Geist und Unterbewusstsein werden im Mentaltraining angesprochen und in den Prozess integriert. Dadurch werden unbewusste innere Widerstände spielerisch ausgehebelt, was es den Teilnehmern ermöglicht, eine wahrnehmbare und nachhaltige Veränderung zuzulassen und zu erleben.

Ihre Mitarbeiter erarbeiten sich eine innere Haltung, die ihnen in den Wochen nach dem Mentaltraining nach und nach neue Perspektiven eröffnet und ihnen Spielraum schenkt, den verschiedenen Aspekten ihrer Tätigkeit mit Leichtigkeit nachzugehen.

Eine positive Grundhaltung und der Glaube, dass Vertriebs Erfolg auch leicht sein kann, sorgt dafür, dass Ihre Mitarbeiter vorher ungeliebte Tätigkeiten weniger meiden und sich leichter den täglichen Herausforderungen stellen. Auch Ihre Kunden spüren die souveräne, entspannte Haltung Ihrer Mitarbeiter und fassen dadurch leichter Vertrauen. Da Verkauf zu mehr als 80% über Emotionen erfolgt steht mit einer positiven Einstellung und einer vertrauensvollen Kundenbeziehung dem Vertriebs Erfolg nichts mehr im Weg.

## Organisatorisches

Dauer:

3 Tage (2 Tage im Block und 1 Tag im Abstand von einigen Wochen)

Teilnehmer:

Mindestteilnehmerzahl: 6

Maximale Teilnehmerzahl: 12

## Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus den Bereichen Verkauf und Vertrieb, die ihre Ziele mit Leichtigkeit und Spaß erreichen möchten.

Oder anders gesagt:

*Vaganten: Menschen mit Interesse an lebenslangem Lernen und mit Spaß daran, ihren eigenen Weg zu gehen.*

Wertschätzender Umgang ●

Zufriedene Mitarbeiter ●

Gesundes Unternehmen ●

## Methoden

- Impulsreferate
- Einzelarbeit
- Gruppenarbeit
- Selbstreflexion
- Praxisnahe Tipps und Techniken

