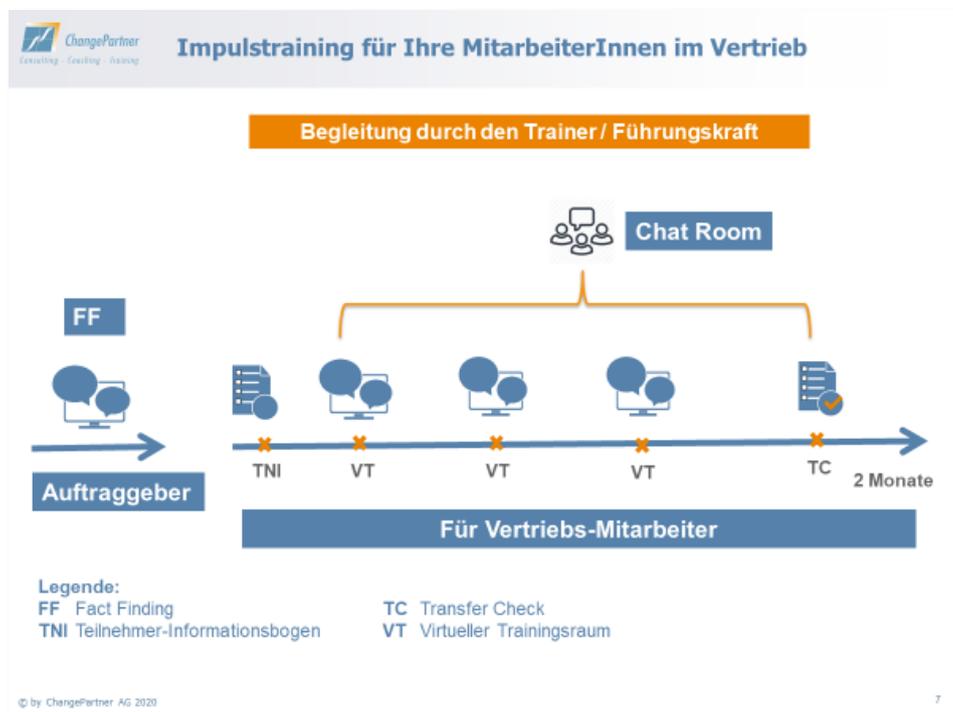


## Unser Konzept für Sie, damit Ihr Vertrieb mit Vollgas nach der Krise erfolgreich wird.

Durch kurze Wissensimpulse und dem kollegialen Austausch im **virtuellen Trainingsraum** wird das Wissen für Ihre Vertriebsmitarbeiter wieder verfügbar, ergänzt und vertieft.  
Vorteile für Ihre Vertriebsmitarbeiter / Unternehmen:

- Lernkontrolle sowohl für den Teilnehmer als auch für den Auftraggeber
- Investitionsschutz von durchgeführten Trainingsmaßnahmen
- Unterstützung bei aktuellen Akquiseprozessen
- Effektive und effiziente Nutzung der gewonnenen Zeit – Homeoffice
- Umgang mit modernen Medien für die eigene Kundenansprache
- Kollegialer Austausch in einem exklusiven Forum mit Trainer
- **Geringe Investition – hoher Nutzen!**

### Beschreibung des Weiterbildungskonzeptes



Jeder Verkäufer **ist einzigartig!** Wir haben ein Trainingsprogramm entwickelt, das exakt auf Ihr Unternehmen und auf die Bedürfnisse jedes **einzelnen Verkäufers** abgestimmt ist, unterstützt durch modernste Lehr- und Lernmedien. Das nachfolgende Weiterbildungskonzept konzentriert sich auf die Wissensebene. Für die Verhaltensebene gibt es die Präsenztrainings. Diese empfehlen wir nach den Lernimpulsen durchzuführen. Diese Methode

ermöglicht Ihren Mitarbeitern im Home-Office, die Zeit bestmöglich sowohl für die Kundenansprache, als auch die eigene Weiterbildung zu nutzen und sich gleichzeitig auf die Zeit nach der Pandemie optimal vorzubereiten. So nutzen Sie diesen Zeitraum für Ihren künftigen **gesteigerten Verkaufserfolg!**

Verkaufen ist eine Form von Verhalten. Verkäuferverhalten, welches sich teilweise über viele Jahre entwickelt hat, kann nicht in 1 oder 2 Impulsen verändert werden. **Nachhaltige Veränderung** benötigt Zeit und **kontinuierliche Entwicklungsimpulse!** Dieses Konzept ermöglicht Ihren Vertriebsmitarbeiter nachhaltig, das **eigene Verhalten zu ändern und das eigene Potential** umzusetzen.

## Beschreibung des Ablaufs

### Fact Finding

In einer Webkonferenz werden Ihre Zielsetzung und Ihre Rahmenbedingungen für die Webinare besprochen. Daraus werden die Inhalte der Webinare, die Anzahl der Impulse, sowie der weiteren Module definiert.

### Teilnehmerinformationsbogen

Diese Methode dient zur maßgeschneiderten Vorbereitung der Trainingsdidaktik. Die Antworten Ihrer Mitarbeiter auf Fragen zu ihrer Praxis werden in die Präsenztrainingsdidaktik integriert. Damit finden sich die Teilnehmer im Training **schnell wieder** und erhöhen ihre Bereitschaft und ihr Bewusstsein, Erfolgsfaktoren aufzunehmen und in ihre Arbeitsweise zu übernehmen!

### Virtueller Trainingsraum

Es findet ein **aktiver Erfahrungsaustausch** über den Einsatz der verkäuferischen Skills statt, der Trainer gibt dazu Feedback, vertieft oder wiederholt Trainingsthemen und stellt der Gruppe weitere Tipps zur Verfügung.

In dem **virtuellen Trainingsraum** treffen sich die Teilnehmer, um das vorhandene Wissen wieder verfügbar zu machen, neues Wissen zu erhalten, voneinander zu profitieren - unter professioneller Begleitung. Das Webinar ist sehr interaktiv und auf max. 6 Teilnehmer begrenzt. Im Webinar werden die Themen aus dem Fact Finding behandelt und von den Teilnehmern über individuelle Selbstlerneinheiten bis zum nächsten Webinar vertieft. Gleichzeitig erleben die Teilnehmer den Umgang mit den neuen Medien. Diese Erfahrung können sie später für die eigene Kundenansprache nutzen.

## Chatroom

Zur Vertiefung der Impulse aus dem virtuellen Trainingsraum steht den Teilnehmern ein **exklusives Forum** zur Verfügung. Hier können die besprochenen Themen unter den Teilnehmern weiter diskutiert und vertieft werden. Das Forum wird durch den Trainer begleitet. Dies ist ein weiterer Baustein, um die Nachhaltigkeit zu erhöhen. Der Chatroom steht den Teilnehmern während des gesamten Weiterbildungszeitraums zur Verfügung.

## Transfer-Check

Dies ist die **kognitive Lernerfolgskontrolle** am Ende eines Trainingsthemas innerhalb der Weiterbildung. Dieser inhaltsbezogene Wissenscheck sichert die Nachhaltigkeit des Programmes. Nach Bestehen des Tests erhalten die Teilnehmer ein **Zertifikat**, das die erfolgreiche Weiterbildung bestätigt.

## Tutorielle Begleitung

Der gesamte Weiterbildungsprozess - von dem Teilnehmerinformationsbogen bis zur Wissensreflexion mittels Transfer-Check - wird von dem Trainer begleitet. Dieser sorgt dafür, den berühmten "inneren Schweinehund" zu überwinden und Ihre Mitarbeiter bei ihren Lernvorhaben zu **unterstützen**.

Für die weitere Beratung und Erstellung Ihres individuellen Angebots rufen Sie bitte Herrn Günter Riedel an oder schicken Sie uns eine E-Mail.



**Ihr Ansprechpartner**  
Günter Riedel, Managing Partner  
Homeoffice  
Raum München  
Tel. +49 (0)151 – 188 015 16  
E-Mail [g.riedel@change-partner.de](mailto:g.riedel@change-partner.de)



**ChangePartner AG**  
Björnsonweg 56B  
D-20354 Hamburg  
Tel. +49 (0)700 - 70 70 60 10  
Fax +49 (0)700 - 70 70 60 1 09  
E-Mail [kontakt@change-partner.de](mailto:kontakt@change-partner.de)  
Internet [www.change-partner.de](http://www.change-partner.de)

© by ChangePartner AG 2020