

Die Erfolgsstrategien von Spitzenverkäufers – mit E-Learning zum Spitzenverkäufers

- ❖ **7 Strategien von Tierisch guten Spitzenverkäufers**
- ❖ **Wie wir mit E-Learning nachhaltig viel erfolgreicher werden**



RAINER FRIEß

Sellympia® – Verkaufen
auf olympischem Niveau

Sellympia GmbH | Geschäftsführer Rainer Frieß |
Am Pfortengarten 40 | 67592 Flörsheim – Dalsheim |
www.sellympia.com | Mail: rf@rainerfriess.de |
Tel.: 0 62 43 – 900 480 | Mobil: 01 63 – 43 43 456

Tierisch gute Spitzenverkäufer – Lernen von den Besten

2

1. als
Buchbeitrag



2. als
Vortrag



3. als
Theaterstück

4. als
E-Learning-
Konzept



(Sich) besser verkaufen?

als Vorgesetzter, Verkäufer, Bewerber oder Privatperson

Unser Video-Onlinekurs ...

- wann immer und wo Sie wollen, zu Hause, im Büro oder im Zug
- keine Ausfall- und Reisezeiten
- macht Spaß und ist interaktiv
- steigert nachhaltig Ihren Erfolg
- zum kleinen Preis



istockphoto_293891429

Erfolgsstrategien von Spitzenverkäufern

(sende ich Ihnen gerne als Postkarte und Eyecatcher zu , wenn Sie mir Ihre Anschrift mitteilen)



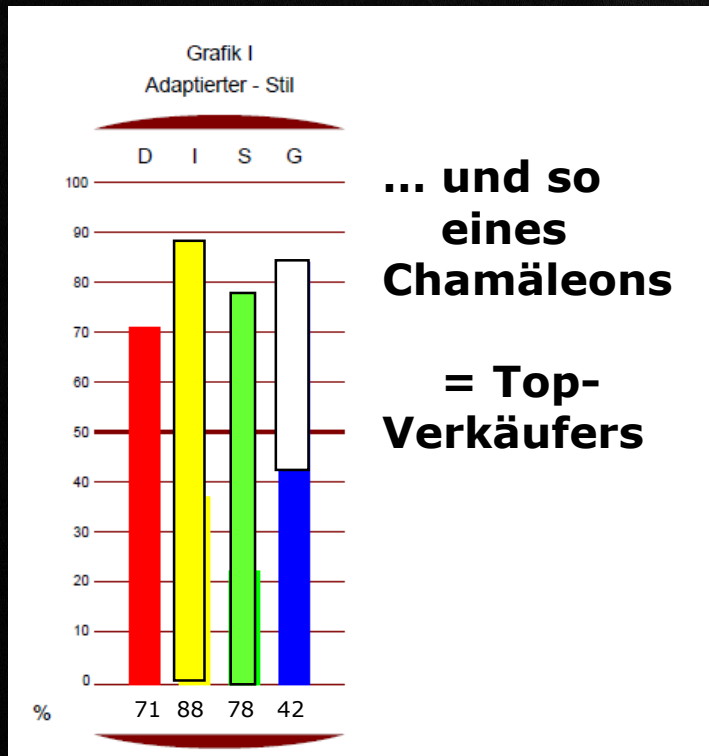
Tierisch gute Spitzenverkäufer – Lernen von den Besten


Sellympia®
Verkaufen auf
olympischem Niveau

Wolf	Fuchs	Biene	Elefant	Chamäleon	Papagei	Löwe
Zielstrebig verkaufen	Verkaufen nach Selektion	Verkaufen mit Fleiß	Mehrwert verkaufen	Typgerechtes Verkaufen	Verkaufen mit Charme	Strategisch verkaufen
<ul style="list-style-type: none">→ kurz und knapp Kundennutzen herausstellen→ Abschluss direkt anstreben	<ul style="list-style-type: none">→ A-Kunden gezielt ausbauen→ Kunden-Nutzen bieten und klare Abschlussfrage stellen	<ul style="list-style-type: none">→ mehr arbeiten als Andere→ Kunden ehrlich beraten und guten Service bieten	<ul style="list-style-type: none">→ Umsatz einfordern→ nur guten Kunden den Mehrwert bieten (Weiterbildung)	<ul style="list-style-type: none">→ auf den Kunden individuell eingehen→ typgerechte Verkaufsstrategie anwenden	<ul style="list-style-type: none">→ Loben und Sympathie gewinnen→ dem Kunden ein echtes Einkaufserlebnis bieten	<ul style="list-style-type: none">→ neue Vertriebswege (Internet) system. nutzen→ überregionale Kunden gewinnen

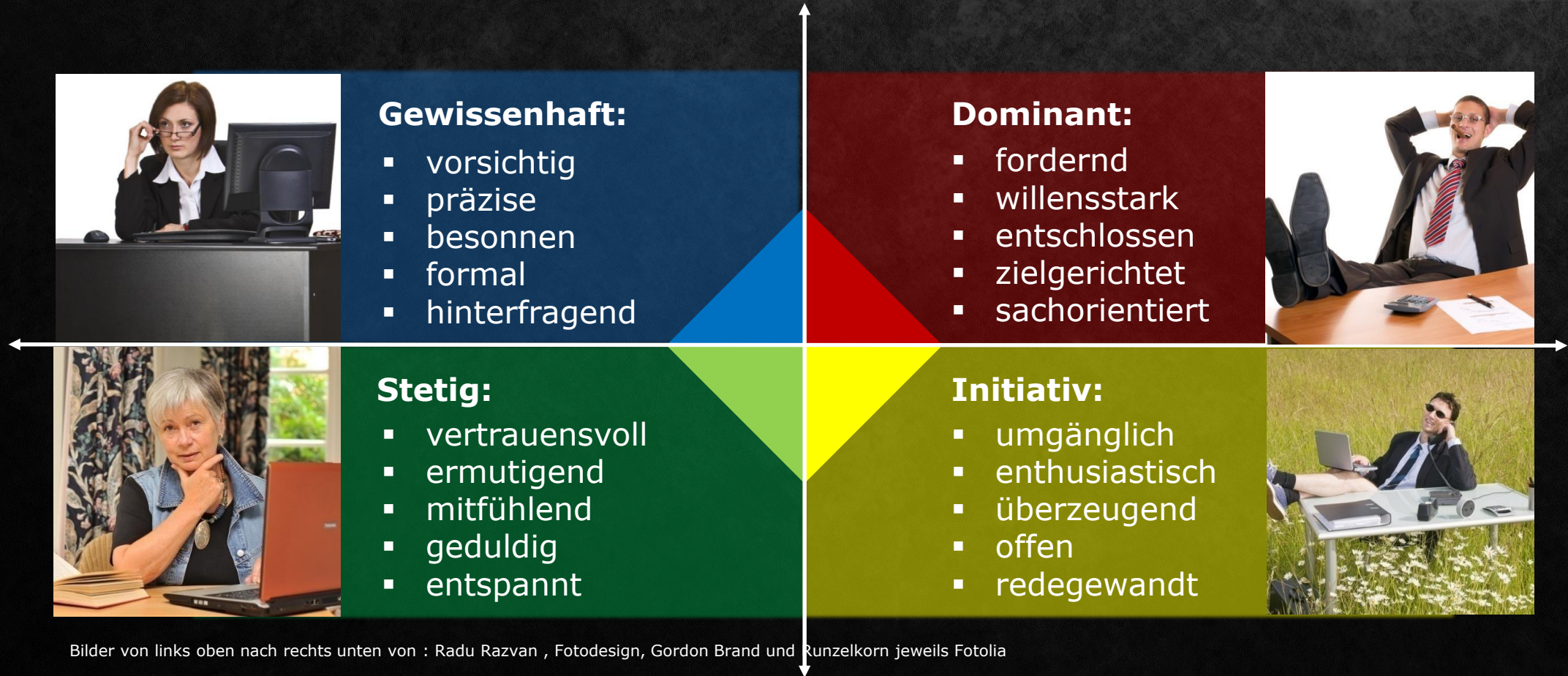
Typgerechtes Verkaufen

1. Kundentyp erkennen und individuell auf sie eingehen können
2. Typgerechte Verkaufsstrategien anwenden und beherrschen



Die vier Grundtypen

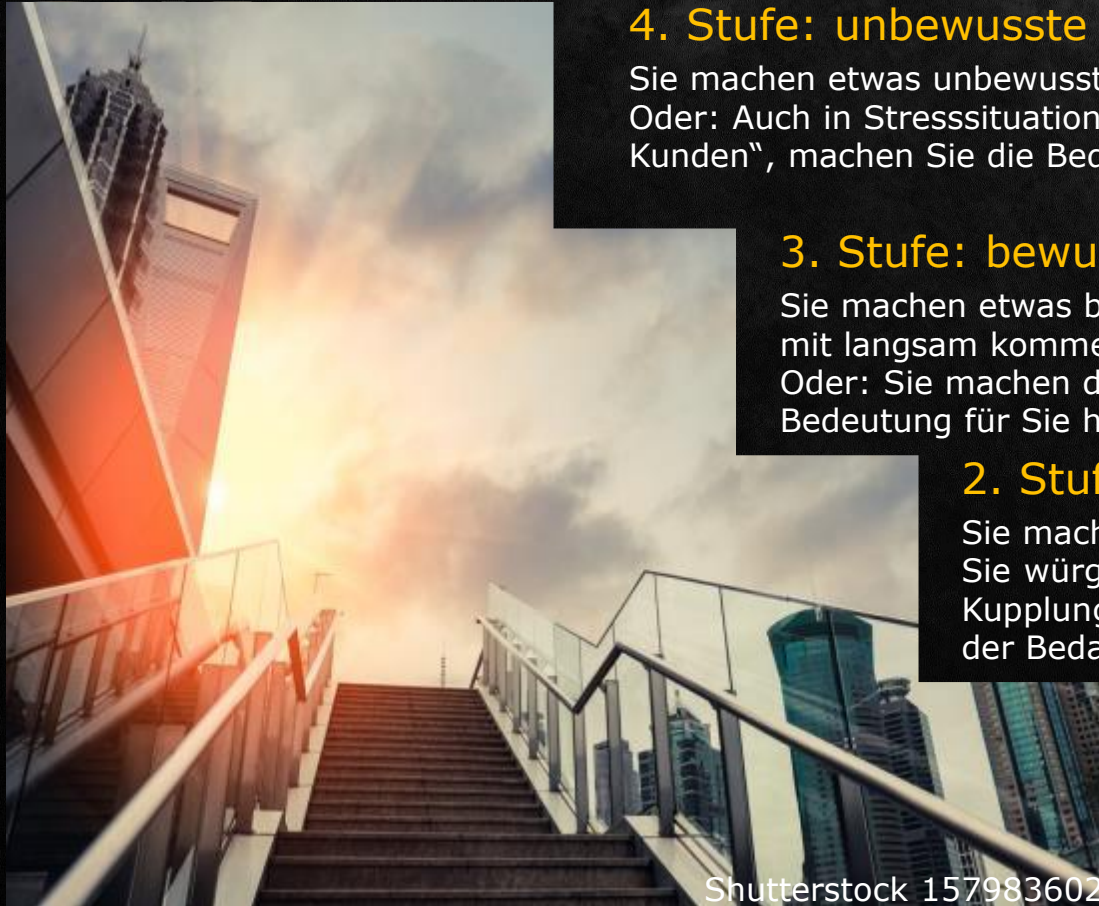
nach DISG, INSIGHTS MDI®, INSIGHTS Discovery® und AEC®-disc



Die 4 Lernstufen im Verhaltensbereich

Deshalb **jetzt** Online-Videokurs

6



4. Stufe: unbewusste Kompetenz (automatisch, leicht)

Sie machen etwas unbewusst „richtig“. Einsteigen, hinfahren, aussteigen!
Oder: Auch in Stresssituationen bei Ihrem wichtigsten „Rot-dominanten Kunden“, machen Sie die Bedarfsermittlung ohne nachzudenken richtig.

3. Stufe: bewusste Kompetenz (anstrengend)

Sie machen etwas bewusst „richtig“. Sie fahren konzentriert und bewusst mit langsam kommender Kupplung und ausreichend Gas an.
Oder: Sie machen die Bedarfsermittlung bei einem „Roten“, der wenig Bedeutung für Sie hat, richtig, indem Sie die Tipps konzentriert umsetzen.

2. Stufe: bewusste Inkompetenz (Wissen ≠ Können)

Sie machen etwas „falsch“ und merken es noch.
Sie würgen den Motor ab, wissen aber, dass Sie zu wenig Gas gaben und die Kupplung zu schnell kommen ließen. Oder: Sie wissen hinterher, was Sie bei der Bedarfsermittlung beim „Roten“ falsch gemacht haben. Wissen ≠ Können!

1. Stufe: unbewusste Inkompetenz

Sie machen etwas „falsch“ und wissen es nicht.
Der Motor springt nicht an und Sie meckern über Ihr Auto und wissen nicht, dass der Fehler bei Ihnen lag und Sie ihn abwürgen ließen. Oder: Sie wissen nicht, wie Sie bei einem „Roten“ den Bedarf ermitteln können?

Üben, üben, üben ...



(Sich) besser verkaufen?

als Vorgesetzter, Verkäufer, Bewerber oder Privatperson

Unser Video-Onlinekurs ...

- wann immer und wo Sie wollen, zu Hause, im Büro oder im Zug
- keine Ausfall- und Reisezeiten
- macht Spaß und ist interaktiv
- steigert nachhaltig Ihren Erfolg
- zum kleinen Preis

Angebot
399.- €
zzgl. MwSt.
anstatt ~~599.-€~~



Sellympia
ONLINE-AKADEMIE
Powered by Rainer Frieß

<http://online-akademie.sellympia.com/manager/>

Das E-Learning-Konzept über 14 Wochen (2 Wochen kostenlos testen)

1. 21 Video-Clips

ermitteln.



2. 14 schriftl. Unterlagen

Sellympia Beispiele für **Gelb-Dominante Damen Accessoires**

Verkaufen auf olympischem Niveau
Powered by Rainer Frieß

3. 4 Anwendungs-Checklisten

Wie **gelb 5** sind Sie selbst
und die wichtigsten Personen in Ihrem persönlichen Umfeld

Bitte schließen Sie ein **wie starkste jeweilige Eigenschaft** auf jede Person zutrifft: **von** = gar nicht bis = vollkommen

Sellympia ONLINE-AKADEMIE

Eigenschaften ↓	Namen →	Eigene Person							
exklusiviert, redigewandt und überzeugend									
monochromatisch									
umgänglich, offen, entgegenkommend									
enthusiastisch, mitreißend und begeistend									
oberflächlich, vorzeitig									
stellt persönliche Fragen									
maximalist, etwas, intellektuell									
schnelle, emotionale und intensive Sprechweise									
wechselnde Sprachmelodie									
starkes Mimikry									
lockere, moderne Wortwahl und Redestil									
entspannte, lockere Haltung									
zeigt Gefühle									
mehr körperliche Nähe und sucht den Kontakt									
extravagante, moderne									

4. 14 Anwendungsaufgaben im Alltag

Sellympia ONLINE-AKADEMIE

Aufgabe 3b: private/berufliche Umfeldanalyse: Wie hoch ist der Gelb-Anteil bei den wichtigsten Personen in Ihrem Umfeld?

Beobachten Sie die nächsten **fünf Tage** wieder alle die von Ihnen als wichtig eingeschätzten Personen (maximal 10) aus Ihrem Umfeld (Eltern, Partner, Freunde, Kollegen, Vorgesetzte oder Kunden), die Sie selbst festgelegt haben. Berücksichtigen Sie auch Ihre Beobachtungen in der Vergangenheit.

Sammeln Sie wieder auf dem zur Person gehörigen Blatt Ihre Beobachtungen, die Sie der „gelben Farbe“ zuordnen. **Alternative Vorgehensweise: „Blink 3b Informationsmaterial Checkliste Gelb“**

Geben Sie dann zum Schluss einen Wert in %. Dabei können Sie theoretisch in jeder Farbe 100% erreichen. Orientieren Sie sich bei Ihrem Wert an

- Ihren Beobachtungen,
- dem maximal Möglichen und
- vergleichen Sie untereinander und mit den Beispielen an bekannten Persönlichkeiten. Es bietet sich an, die Personen je Farbe in eine Reihenfolge zu bringen und die Bewertung untereinander abzustimmen.

5. 18 Nutzen- und Erfolgsreflexionen

Notieren Sie sich auf einem Extrablatt (siehe Teilnahmeraufgabe 1 Blink 2a PDF Seite 1) oder hier alle eigenen Verhaltensweisen, die Sie bei sich dem gelben Bereich zuordnen und legen Sie sich auf den eigenen Prozentsatz fest, der Ihnen im Verhältnis zum maximal Möglichen angemessen erscheint.

Gib hier deine Antwort ein...

Antwort abschicken

6. 10 Wissens-Erfolgskontrollen

A	✓	Begrüßung mit lauter Stimme
B	✗	Geht offen, freundlich auf Kunden / Kollegen zu
C	✓	Blick für das Wesentliche, trifft schnell Entscheidungen
D	✓	Urkunden, Auszeichnungen sichtbar
E	✓	Wertiger, großer Schreibtisch
F	✗	Interessiert sich für andere Meinungen
G	✓	Bei Meinungsverschiedenheit will er sich durchsetzen, fällt anderen ins Wort
H	✓	Hat wenig Zeit

Rainer Frieß Sellympia - Verkaufen auf olympischem Niveau

7. 4 Praxis-Erfolgskontrollen



8. Community-Plattform für Fragen und Diskussion

9. optional: Skype- / Telefon-Coaching

Glückwunsch zu Ihrem gelungenen Video-Onlinekurs. Die Videos fand ich hochprofessionell und sie gaben mir eine zusätzliche Motivation und auch Spaß am ganzen Kurs. Die Inhalte wurden kurz und prägnant dargestellt, sodass ich sie zeitlich optimal aufnehmen konnte. So mag ich das!"

Bernhard Egenberger, Steuerberater



kostenlose Goodies zum Schluss

**Wollen Sie den „Papagei“
einmal live erleben? Mit
u.a. QR-Code sehen Sie
einen Filmausschnitt
meines Theaterstücks:
„Tierisch gute
Spitzenverkäufer“**



**Wollen Sie den „Wolf“
einmal live erleben? Mit
u.a. QR-Code sehen Sie
einen Filmausschnitt
meines Theaterstücks:
„Tierisch gute
Spitzenverkäufer“**



**Wollen Sie Ihren
Persönlichkeitstyp
in 3-5 Min. ermitteln
und weitere kosten-
lose Informationen zu
„typgerechtem Verkaufen“**

