

Liebes Netzwerk,

in unsicheren Zeiten gilt es zu handeln - 2 Minuten Ihrer Zeit und in unsicheren Zeiten den anderen einen Schritt voraus

Wie das Kaninchen vor der Schlage oder pro-aktiv durch die aktuelle Situation?

Auch heute gilt Goethes's Aussage. Erfolg hat 3 Buchstaben: T-U-N

Daher – nur für Sie – für mein Netzwerk:

- Telefoncoaching pro Verkäufer (Innen-/Außendienst)
- Statt Präsenztraining – individuelles Verkaufs-/Akquisitionstraining per Telefon/virtuell
- Reisekosten sparen und unproduktive Anfahrten vermeiden und dennoch wie Profis regelmäßig trainieren
- **UND** am Ende der aktuellen Situation werden die bestens vorbereitesten – durch trainieren – Verkäufer allen anderen einen **sehr großen Schritt voraus sein**



1

- Alle anderen haben abgewartet, **Sie haben gehandelt** und diese Handlung bringt Sie weiter, wenn die wirtschaftliche Situation sich erholt. Jetzt entscheidet sich, wer schneller am Markt ist, wer aktiver ist und der /die wird GEWINNER sein



Umfang des Telefon-Coachings:

- Analyse- Verkaufskommunikation
 - Wie sieht der eigene kommunikative Verkaufsprozess des Unternehmens / des Verkäufers aus?
 - Welches kommunikative Verkäuferverhalten ist spontan abrufbar?
 - Wie verhält es sich mit der Anwendung der erforderlichen kommunikativen Verhaltensweisen?
 - Wo gibt es Aufgabenstellungen aus dem Verkäuferalltag, an denen gearbeitet werden soll?

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim
Tel. 06135 / 93 37 – 29 Fax 06135 / 93 37 - 30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de
www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.
Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.

- Analyse – Telefonisches Neukundenakquisitionsverhalten
 - Wie sieht der Akquisitionsprozess des Unternehmens / des Verkäufers aus?
 - Welches kommunikative Akquisitionsverhalten ist spontan abrufbar?
 - Wie verhält es sich mit der Anwendung der erforderlichen kommunikativen Verhaltensweisen?
 - Wo gibt es Aufgabenstellungen aus dem Akquisitionsalltag, an denen gearbeitet werden soll?

- Nach der gemeinsamen Analyse wird die Situation simuliert, um die Analyseergebnisse zu bestätigen bzw. neuen Themenfelder zu definieren

Gehören Sie zu allen anderen oder zeigen Sie der wirtschaftlichen Situation die kalte Schulter?

Den richtigen Weg gehst du
erst dann, wenn du den
Anderen nicht mehr
hinterher läufst.

2

Schreiben Sie mir umgehend eine email und vereinbaren Sie mit mir den Abstimmungstermin zur Einleitung des Telefoncoachings, egal wann, ...

... welches ist Ihr Wunschtermin?

Nur Unternehmen die ihre Ziele erreichen haben eine Zukunft und Sie wollen erfolgreich sein,

dann prüfen Sie Ihre Maßnahmen mit meiner Hilfe.

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim
Tel. 06135 / 93 37 – 29 Fax 06135 / 93 37 - 30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de
www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.
Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.

Trainingsbewertungen,

siehe unter: www.vanhasz-mediation.de/information/trainingsbewertungen

Beachten Sie bitte diesen link:

<https://www.personalwirtschaft.de/personalentwicklung/artikel/wir-brauchen-mehr-evaluation.html>



Vertragspartner im Institut für Wirtschaftspädagogik

IWP-Team GmbH & Co. KG

Warren P. van Hasz

An der Reithalle 16a

55294 Bodenheim

Tel: 06135 – 93 37 29

Fax.: 06135 – 93 37 30

Mobil: 0171 – 75 68 397

Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de

Web: www.iwp-training.de

<https://www.iwp-training.de/das-magellan-prinzip/>

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim
Tel. 06135 / 93 37 – 29 Fax 06135 / 93 37 - 30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de
www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.
Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.