

Beratung

Ihr Unternehmen ist zu wertvoll für Standard-Lösungen.



GO VENDOR

Training | Coaching | Consulting



Ihr Unternehmen ist zu wertvoll für Standard-Lösungen.

Sofort mehr Umsatz – das versprechen Ihnen viele.
Doch die Enttäuschung kommt schnell, wenn Sie die Tipps in Ihrem Unternehmen umsetzen wollen. Dann zeigt sich nämlich, dass Standard-Lösungen nicht ausreichen und Ihrem Unternehmen nicht gerecht werden. Zu speziell sind Ihre Situation, Ihr Produkt, Ihre Kunden und Wettbewerber ...

Sie brauchen Lösungen, die genau auf Ihre Situation zugeschnitten und sofort umsetzbar sind. Deshalb hat INItem®, Deutschlands führendes Institut für mehr Erfolg im Verkauf, diesen 1-Tages-Workshop entwickelt: Gemeinsam mit Ihnen decken wir an diesem Tag Ihre Verkaufschancen auf – Chancen, die sich nur Ihnen bieten!

Würden Sie einen einzigen Tag investieren, um Ihren Umsatz/Ertrag um 10 %, 20 % oder gar um 30 % zu steigern? Und das dauerhaft – auf Jahre hin, damit Sie Ihre Markt- und Wettbewerbsposition ausbauen? Dann ist hier die Gelegenheit, die Sie beherzt beim Schopf packen sollten:

INItem®, Deutschlands führendes Institut für mehr Erfolg im Verkauf, bietet Ihnen einen kompakten 1-Tages-Workshop. Nur für Sie. Nur für Ihre Führungskräfte. In Ihrem Unternehmen. Und dieser Workshop hat nur dieses eine Ziel:

Chancen in Ihrem Unternehmen aufdecken, die Ihnen sofort und dauerhaft mehr Umsatz und Ertrag bringen.

Wir werden an Ihrem Workshop-Tag mit Ihnen einen konkreten Maßnahmen-Katalog entwickeln, der zu mindestens 10 % mehr Umsatz führt. Wahrscheinlich deutlich mehr. Warum wir das so genau wissen? In den vergangenen fast 25 Jahren wurden wir unzählige Male für erfolgreiche Verkaufskonzepte ausgezeichnet. Der wichtigste Grund für diese Auszeichnungen:

INItem® liefert nicht nur Konzepte und Strategien. Wir begleiten Sie bei der Umsetzung und stellen sicher, dass Sie Ihre Ziele tatsächlich messbar erreichen.

Die Grundlage dafür legen wir an diesem Workshop-Tag. Auf den folgenden Seite sehen Sie, wie es funktioniert ...

Analyse



Wir wollen Ihren Erfolg, nicht Ihre Zeit.

Sie investieren einen einzigen Tag: Zuerst verbringen wir gemeinsam einen halben Tag mit Analyse, entwickeln Ideen und sondieren Chancen. Dieses Material werten wir dann aus und erstellen daraus einen konkreten Maßnahmenplan für Sie. Wie Sie diesen Plan dann sofort umsetzen, das beschließen wir beim zweiten Treffen, das wieder nur einen halben Tag dauert.

Anstatt wochenlang wieder und wieder wertvolle Zeit mit Beratern zu opfern, legen wir die entscheidenden Maßnahmen für Ihren Erfolg an insgesamt nur einem Tag fest. Wir verzichten auf alles Beiwerk und konzentrieren uns auf den einzigen Punkt, der wirklich zählt: Wie Sie sofort Ihren Vertriebs Erfolg steigern. Hier die einzelnen Strategien, die wir an diesem Tag speziell für Sie entwickeln:

Verborgene Chancen aufspüren: Sie schlummern in jedem Unternehmen, die verborgenen Verkaufs-Chancen, die noch nicht genutzt werden. Wir finden heraus, wo genau Ihre Chancen liegen und erstellen eine konkrete To-do-Liste, um diese Schätze sofort umsatzwirksam zu heben.

Neukunden finden: Der entscheidende Hebel im Verkauf – wer die meisten Neukunden gewinnt, wird automatisch zum Marktführer. Beim Workshop stellen wir einen Plan auf, wie Sie Ihre Neukundengewinnung systematisch optimieren!

Umsatzbarrieren sprengen: Wo sind die Fesseln, die Sie bisher davon abgehalten haben, Umsätze zu steigern? Gemeinsam de-

cken wir auf, wo es hakt, und entwickeln den sofort umsetzbaren Maßnahmenplan zur Beseitigung der Barrieren.

Schlagzahl erhöhen: Wir entwickeln einen auf Ihre Mitarbeiter zugeschnittenen Plan zur Effizienz- und Motivationssteigerung. Ziel: Ihre Mitarbeiter verbringen immer mehr Zeit im aktiven Verkauf.

Plus: Wertvolle Impulse, um Ihre Prozesse reibungsloser zu gestalten, um Ihre Mitarbeiter besser nach ihren Fähigkeiten einzusetzen, um Ihre Daten und Zahlen zu verbessern, um aus Serviceleistungen mehr Zusatzumsatz zu generieren, uvm.

Umsetzung



Nach der Analyse wissen Sie genau was zu tun ist.

Sie setzen Ihren Erfolgshebel direkt in Ihrem Arbeitsalltag an und führen mit dem INtem®-Expertenteam Verkaufsführungstrainings sowie Coachings durch, die ganz konkret auf die Erreichung Ihrer Ziele ausgerichtet sind. Dazu kommen Vertriebsberatung, Begleitung bei der Umsetzung und Unterstützung bei der Messung des Erfolgs.

Sie erhalten die auf Ihre Ziele zugeschnittene Mischung aus Maßnahmen. Der wichtigste Punkt dabei: Für jede einzelne Maßnahme werden Ziele, Zwischenziele, Meilensteine festgelegt, deren Erreichen sicher gemessen werden kann. Sie wissen jederzeit, wo Sie stehen und was Sie bereits erreicht haben. Ihre Investition in Ihre Mitarbeiter zahlt sich sofort aus.

Im Vergleich zu 08/15-Trainingsmaßnahmen werden die Lernziele nicht in starr vorgegebener Reihenfolge am Stück „durchgezogen“, sondern „häppchenweise“ in 11 Wissensseinheiten konzentriert. Jeder Trainingsteilnehmer erhält am Ende jedes Trainingsintervalls konkrete Umsetzungsaufgaben und berichtet darüber im darauf folgenden Intervall. So erfolgt ein kontinuierlicher Erfahrungsaustausch, der nachhaltig die Einstellung zu Verkauf, Motivation und Umsatz-Ergebnis „messbar“ und positiv verändert.

- Sie starten mit INtem® IntervallTrainings, die sofort zu erfolgsorientiertem Handeln Ihrer Mitarbeiter im Verkauf führen. Mit inhaltlich überschaubaren Trainingsein-

heiten von zum Beispiel einem halben oder einem Tag Dauer im Abstand von wenigen Wochen.

- In den Zwischenphasen probieren die Teilnehmer das Neue im Alltag aus und erleben erste Erfolge.
- Im Folgetraining ist dann die Gelegenheit, Probleme und Fragen mit dem Trainer zu besprechen und das Wissen zu vertiefen.

Ergebnismessung



Ihr Erfolg ist messbar, in konkreten Zahlen.

Die INrem®-Devise: Nur wenn Sie Ihre Ziele erreichen, ist Mitarbeiter-Training erfolgreich. Hier finden Sie Ergebnisse, die von Kunden unterschiedlicher Branchen bereits im Laufe der Maßnahme erreicht wurden, die die erfolgreiche und schnelle Umsetzung der INrem®-Konzepte verdeutlichen.

Gemessen wurde ausschließlich der aufgrund des durchgeführten Trainings und Coachings zustande gekommene Zusatzumsatz bzw. -ertrag. Messung und Bewertung beruhen auf den Parametern der Firmen, die in Zusammenarbeit mit den Teilnehmern und deren Führungskräften festgelegt wurden.

- **20.500.000,- € Mehrumsatz** erzielten 45 Teilnehmer innerhalb von 3 Monaten aus dem Bereich Banken und Sparkassen bei einem Trainingsaufwand von 6 Intervalltagen.
 - **788 zusätzliche Verkaufsgespräche** mit 1.041 Abschlüssen wurden im Bereich Finanzdienstleistung von 67 Teilnehmern über einen Zeitraum von 4 Monaten erreicht (Trainingsaufwand à 11 Intervalle).
 - **1.230.000,- € Mehrumsatz** erreichten 16 Teilnehmer eines produzierenden Unternehmens im gleichen Zeitraum, bei einem Trainingsaufwand von ebenfalls 6 Intervalltagen.
 - **15.500,- € Umsatzzuwachs pro Tag** erzielten in der Textilbranche – ausschließlich durch Zusatzverkäufe – 13 Innendienstmitarbeiter, die in 4 Intervalltagen trainiert und flankierend gecoacht wurden.
- INrem® geht noch weit über die simple Umsatzmessung hinaus. Damit erfassen Sie – objektiv überprüfbar – sogar, wie sich die Verkaufsfähigkeiten einzelner Mitarbeiter entwickeln.

Auszeichnungen



Die Qualität von INtem® sind sichtbare Ergebnisse.

Das INtem®-System hat seine Erfolgsgrundlage in dem Intervallkonzept, das 1989 von dem INtem®-Institut für Trainingsentwicklung und Methodenforschung entwickelt wurde. In über 25 Jahren empirischer Forschungsarbeit wurde dieses Konzept weiterentwickelt. Dabei wurde die richtige Dosierung der methodischen Vernetzung von Trainingseinheiten und deren erfolgreiche und messbare Umsetzung in der Praxis ermittelt.

Platin

Internationaler Deutscher Trainingspreis in Platin

Silber

8 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Silber
2 x Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching in Silber

Bronze

2 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Bronze

Gold

3 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Gold

Innovation

Weiterbildungs-Innovationspreis des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB)
Human Resource Award

Sonderpreis des Europäischen Preises für Training, Beratung und Coaching für Trends und Zukunft



In über 25 Jahren wurde die INtem®-Gruppe bereits 19 Mal ausgezeichnet. Sie steht damit seit Ihrer Gründung für laufende Fortentwicklung und Veränderung, messbar an harten Zahlen, spürbar an der Stimmung der Mitarbeiter, sichtbar am Lächeln Ihrer Kunden.



Ganzheitliche Betreuung für die Erreichung Ihrer Unternehmensziele.

Vereinbaren Sie noch heute einen Termin für Ihr kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch.



Jürgen Florack

Partner der INtem®-Gruppe
Certified Sales Professional

Eichenstr. 166
41238 Mönchengladbach
Telefon: 02166 - 67 67 56
Mobil: 0151 - 223 177 12

info@govend.de
www.govend.de

Partner der INtem®-Gruppe

INtem
IntervallSystem
Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg

Zertifiziert bei:

