

Redaktion

Dieser Artikel wurde bisher 159 mal gelesen

Vertriebsseminare



## 7 Tipps, wie Sie als Teilnehmer besser von Verkaufstrainings profitieren



Viele Verkäufer gruselt es, wenn sie wissen, dass sie wieder einmal einem Verkaufstraining teilnhmen „dürfen“. Andere „saugen“ die Inhalte auf wie ein trockener Schwamm das Wasser, selbst wenn sie schon zu den besten Verkäufern gehören.

Klar, es gibt gute und schlechte Trainer, als auch passende und weniger passende Inhalte, die letztlich eine Weiterbildungsmaßnahme erheblich beeinflussen. Aber auch Sie als Teilnehmer tragen eine hohe Mitverantwortung, dass das Training dazu beiträgt, Ihre Ziele erreichbarer zu machen. Nachfolgend ein paar Anregungen, um zukünftig mehr von Verkaufstrainings zu profitieren:

- Sobald Sie wissen, wann ein Training stattfindet, reservieren Sie für die Folgetage bewusst Zeit für den Lerntransfer ein.** Es darf Ihnen nicht passieren, dass Sie sich sofort nach dem Training wieder in Ihren Alltagstrott hineinstürzen. Um Inhalte aus dem Seminarraum in Ihren Praxisalltag zu integrieren, müssen Sie Ihr Handeln und Tun verstärkt und regelmäßig reflektieren. Deswegen planen Sie bitte Zeit für die Planung und Reflexion ein. Reservieren Sie beispielsweise für die darauffolgenden 2 Wochen jeweils 30 Minuten für ein gezieltes Denken. Es darf Ihnen nicht passieren, dass Sie vor lauter Arbeit nicht mehr zum Denken kommen. Darum sollten Sie am besten sowieso mindestens 1 Stunde Zeit pro Woche für solche Aufgaben einkalkulieren – ob mit oder ohne Seminar.
- Machen Sie sich bereits vor dem Seminar darüber Gedanken, was Sie von diesem Training mitnehmen wollen.** Dies wird Ihre Wahrnehmung gezielt auf das richten, was Ihnen wichtig ist. Gewöhnen Sie sich am besten generell an Dinge aufzuschreiben, die Ihnen noch Probleme im Alltag bereiten. Wenn Sie sich mit Ihren alltäglichen Herausforderungen nicht ausreichend beschäftigen, werden Sie sich verkäuferisch nicht entwickeln. Fragen Sie sich regelmäßig, wer oder was Ihnen Antworten auf Ihre Alltagsprobleme geben kann.
- Berücksichtigen Sie, dass meist nicht alles, was vermittelt wird, 1:1 umgesetzt werden kann.** Jeder hat eine eigene Persönlichkeit und Art und Weise Dinge zu tun. Damit sie authentisch bleiben, sollten Sie sich immer schriftlich darüber Gedanken machen, wie Sie konkret kommunizieren und handeln werden.
- Auch wenn es schwer ist: Sollte sich bei Ihnen der Gedanke „Das geht bei mir/uns nicht!“ bilden, dann fragen Sie sich lieber „Wie könnte das bei mir/uns funktionieren?“.** Es gibt immer Lösungen. Leider kommen nur viele nicht darauf, weil sie nicht offen genug für Neues sind. Lehnen Sie sich nicht mit den Ausreden „Das geht bei mir nicht!“ oder „Das war schon immer so!“ zurück. Vergessen Sie nicht: Sie sind für das verantwortlich, was Sie tun – aber auch für das, was Sie nicht tun.
- Suchen Sie sich andere Seminarteilnehmer zum Erfahrungsaustausch aus, zu denen Sie den Kontakt mittelfristig aufrecht erhalten wollen.** Inspirieren Sie sich gegenseitig. Diskutieren Sie die Seminarinhalte und spielen ruhig auf längeren Fahrten im Auto über die Freisprechanlage beispielsweise die Preis- oder Einwandbehandlung durch.
- Lernen ist wie Sport. Je öfter Sie üben, desto leichter fällt es Ihnen.** Planen Sie somit regelmäßig Zeit für das Lernen ein. Wenn nicht mit Seminaren, dann mit (Hör-) Büchern oder Gesprächen unter Gleichgesinnten. Auch wenn viele Bücher zum Thema Verkaufen oft Überschneidungsbereiche haben, so heißt Wissen noch lange noch nicht Tun. Manche Dinge muss man tatsächlich 10x gehört haben, bevor man überhaupt darüber nachdenkt, ob man es nicht vielleicht auch einmal tun sollte...
- Überfordern Sie sich nicht.** Wenn Sie beispielsweise fünf neue Erkenntnisse gewonnen haben, dann erwarten Sie nicht, dass Sie diese automatisch am nächsten Tag umsetzen werden. Nehmen Sie sich einen Punkt heraus und fügen diesen in Ihren Alltag ein. Sobald Sie ihn automatisch und authentisch umsetzen, fangen Sie mit dem nächsten Umsetzungspunkt an. Daher ist es auch sehr hilfreich, auf einem Blatt gleich während des Seminars die wichtigsten Umsetzungspunkte sofort aufzuschreiben, da sonst viele Dinge bis zum Seminarende in Vergessenheit geraten sind.

Egal wie stark Sie die Inhalte fasziniert haben: Es kommt nicht darauf an, dass Sie diese wissen, Sie müssen diese auch umsetzen. Dazu reicht es leider nicht aus, wenn Sie nur zuhören und eifrig mitschreiben. Sie müssen sich auch die Zeit zur Reflexion und Umsetzung einplanen, um die Inhalte wirklich in Ihren Alltag zu integrieren. Haken Sie somit Wissensimpulse nicht einfach ab, sondern beschäftigen Sie sich kontinuierlich mit diesen. Sollte es Widerstände bei der Umsetzung geben, bleiben Sie dennoch am Ball. Trainieren Sie regelmäßig. Dafür ist nicht nur allein Ihr Arbeitgeber verantwortlich, sondern auch Sie. Denn es ist schließlich Ihr Leben.

Text: Oliver Schumacher, vertriebszeitung

Bild: © Gerd Altmann, pixelio

suchen

### Buchtipp

#### Brain View



Wie treffen wir Kaufentscheidungen? Dieses Buch zeigt anhand der neuesten Erkenntnisse aus der Hirnforschung, warum

Kunden kaufen, was man tun kann, damit sie kaufen und welche verschiedenen Käufertypen es gibt. Sie werden Ihre Kunden mit ganz neuen Augen sehen. ...weiterlesen

### Vertriebserfolge aktuell

- ➔ Audi: Absatzrekord in China
- ➔ Welchen Wert hat Twitter?
- ➔ Google startet facebookalternative
- ➔ Justin Timberlake und MySpace

### Termine

- 09.07.2011 trendset München
- 23.07.2011 mtc world of fashion
- 23.07.2011 cpd Düsseldorf
- 17.08.2011 gamescom Köln

Kundendialog Vertrieb  
Vertriebserfolg  
Vertriebskommunikation  
Vertriebsmethode

### Meist gelesen

- ➔ Interview Limbeck 1
- ➔ Interview Limbeck 2
- ➔ Fragetechniken
- ➔ Wertschätzende Kommunikation 1
- ➔ Neukundenakquise
- ➔ Launch Vertriebszeitung.de
- ➔ Interview Michael Ahlers
- ➔ Serie Vertriebserfolg
- ➔ Social Media
- ➔ Aktueller Buchtipp No.4