

Wollen Sie noch eine Verkäufer-Schulung ...

**... oder doch lieber
sofort mehr Umsatz?**



Die alte Methode der Verkäuferschulung

Das Angebot an guten Schulungen, die Verkäufer „auf Vordermann“ bringen wollen, ist groß. Doch bisher wurde der Lernstoff meist in 2 bis 4-tägigen Kompakt-Seminaren geballt vermittelt. Lernstress und Informationenüberflutung hinderen die Teilnehmer an der praktischen Verarbeitung und Umsetzung des Gelernten.

Das bedeutet: Einem Maximum an Wissensvermittlung stand bisher ein Minimum an Umsetzung gegenüber.

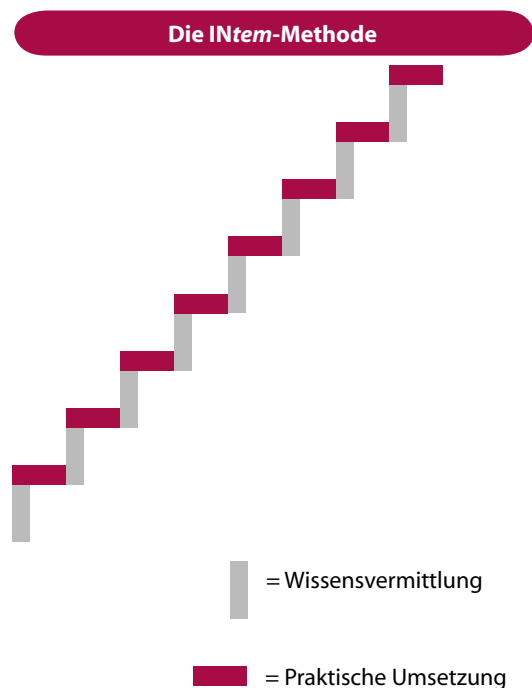
Viele Verkäufer klagten darüber, dass es Ihnen schwer fiel, mehrere Tage am Stück „die Schulbank zu drücken“. Viele Chefs klagten hingegen, dass nach einem teuren Verkaufsseminar die anfängliche Motivation der Mitarbeiter viel zu schnell der Alltagsroutine zum Opfer fiel. Wirklich bessere Verkaufserfolge waren daher nur selten festzustellen.



Die neue Methode der Verkäuferschulung

Statt der sonst üblichen Kompakt-Seminare werden die INtem-Trainings in 4 bis 12 in sich abgeschlossenen Trainingseinheiten durchgeführt. Das bedeutet: Der Teilnehmer erhält das Gesamtwissen in kleinen Stufen vermittelt, wobei jeder Stufe Wissenszuwachs mindestens eine Woche praktische Umsetzung zugeordnet ist.

Die INtem IntervallSystemTrainings finden in der Regel einmal in der Woche statt und dauern ca. 3 ½ Stunden. Das hat den Vorteil, dass die tägliche Verkaufsarbeit jeweils nur kurz unterbrochen wird. Arbeitsstaus und volle Schreibtische, verursacht durch mehrtägige Seminarbesuche der Mitarbeiter, gehören damit der Vergangenheit an. Da sich die Verkaufsschulungen bei dieser neuen Methode über fast 3 Monate erstrecken, sind sofort und nachhaltig bessere Verkaufserfolge festzustellen.



7 weitere Vorteile der neuen Methode

- Durch das fast 3-monatige Training werden Ihre Verkaufsumsätze sofort und auch langfristig gesteigert. Auf Wunsch machen wir für Sie den Trainingserfolg messbar.
- In einer ungezwungenen Trainingsatmosphäre werden neben praktischem und bewährtem Verkaufswissen wichtige Eigenschaften wie Kreativität, Eigeninitiative und Selbstvertrauen direkt gefördert. Schwerpunkte des Trainings liegen nicht auf reiner Vermittlung von Fachwissen, sondern auf Können, Motivation und Einstellung.
- Sie üben den Einsatz flexibler, kundenorientierter Verkaufstechniken, wobei verkaufpsychologische Zusammenhänge offengelegt werden.
- Jeder Teilnehmer erhält für die erfolgreiche Teilnahme ein Zertifikat.
- Bei der Entwicklung der Trainings wurde speziell auf langfristiges Behalten und unkompliziertes, ganzheitliches Erlernen Wert gelegt.
- Verhaltensänderung benötigt Zeit! Deshalb trainieren wir in kleinen Schritten mit vielen dazwischen liegenden Umsetzungsphasen.
- Sie kaufen nicht die „Katze im Sack“, da Sie vorher einen PEP-Tag buchen oder unser Info-Seminar besuchen können (siehe unten).

Diese Zahlen zeigen Ihnen, worum es geht:

20,5 Mio Euro Mehr-Umsatz in 3 Monaten:

Durch nur 6 Intervalleinheiten mit INtem steigerten 45 Teilnehmer aus dem Bereich Banken und Sparkassen ihren Umsatz um 20,5 Mio Euro.

1.230.000 Euro Mehr-Umsatz

erzielten 16 Teilnehmer eines INtem Intervall-Trainings innerhalb von 12 Wochen.

788 zusätzliche Verkaufsgespräche

mit 1.041 Abschlüssen in nur 4 Monaten. Das erreichten 67 Teilnehmer eines 11-teiligen Intervall-Trainings. Und das sind nur drei von unzähligen Erfolgs-Stories. In einem persönlichen Kennenlern-Gespräch zeigen wir Ihnen gern unzählige weitere aktuelle Beispiele, in denen Unternehmen ihre Umsätze innerhalb weniger Wochen nachweisbar um 15 %, 30 % oder 50 % und mehr gesteigert haben...



Das INtem IntervallSystemTraining[®]

Was Sie durch dieses Training gewinnen können

Auf folgenden Gebieten werden Sie Erfolge erzielen:

- Sie werden Ihre Verkäuferpersönlichkeit stärken und mehr Selbstvertrauen gewinnen. („Sich mehr zutrauen“ und „sich selbst besser verkaufen“)
- Sie werden redegewandt und sicher Auftreten.
- Sie werden wirkungsvolle Verkaufs- und Telefongespräche führen können. (Klar, wesentlich, interessant und zielgerichtet)
- Sie werden kundenorientiert arbeiten. („Im Kopf des Kunden denken“.)
- Sie werden lernen, wirkungsvoll mit Menschen umzugehen.
- Sie werden Kundennamen leicht und einfach behalten. (Der Name ist für uns Menschen von großer Wichtigkeit)
- Sie werden lernen, sich nachhaltig zu motivieren und zu begeistern.
- Sie werden lernen, besser mit der Zeit auszukommen und sich selbst besser zu organisieren.
- Sie werden gekonnt abschließen lernen. (Wann schließe ich ab und was sage ich zu meinem Kunden?)
- Sie werden Einwände sicher behandeln können. (Einwände zeigen uns den Informationsstand unseres Kunden - wie nutze ich das als Abschlusshilfe.)
- Sie werden lernen, die Kaufmotive Ihrer Interessenten richtig zu analysieren. (Mit Fragen das Gespräch führen.)
- Sie werden Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung wirkungsvoller präsentieren.
- Sie werden einfach mehr verkaufen.

Das INtem IntervallSystemTraining[®]

Erleben Sie mit uns Ihren Erfolg

Ziel ist, dass ...

- Sie eigene Wege zum Verkaufserfolg gehen,
- Sie sich nicht mit Theorien aufhalten, sondern praktische Anwendung erfahren,
- Sie eigenverantwortlich handeln,
- Sie nicht problem- sondern erfolgsorientiert verkaufen,
- Sie Ihre womöglich noch verborgenen Fähigkeiten entwickeln,
- Sie Ihre Begeisterung wieder spüren und auch übertragen können.

Das Training bietet Ihnen...

- Partnerschaftliches, aktives Lernen.
- Schnelle Erfolgserlebnisse in der Praxis.
- Flexible Verkaufstechniken zur aktiven Steuerung Ihres Verkaufsgesprächs.
- Die Möglichkeit, Verhaltensmuster des Kunden zu erkennen und auf Reaktionen richtig einzugehen.
- Sofortiges Üben mit Ihrem eigenen Verkaufsprodukt/Ihrer Dienstleistung.
- Viel Spaß und Freude beim Üben.
- Wenig Zeitaufwand für das Training und viel Zeit für Ihre Kunden.

Wenn Sie der Meinung sind, das hört sich alles gut an, dann sind Sie in guter Gesellschaft

Bereits 6 Mal ausgezeichnet ...

Das INtem IntervallSystem, mit dem auch Sie neue und ehrgeizige Ziele erreichen können, ist eines der Besten – da sind sich die Experten einig. Denn sie zeichneten das System schon 6 mal aus: 1994 und 1998 mit dem Deutschen Trainingspreis des Berufsverbandes Deutscher Verkaufsförderer und Trainer e. V., 2000 mit dem Weiterbildungsinnovationspreis des Bundesinstituts für Berufsbildung in Bonn, 2006 mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis des BDVT als Sieger in der Kategorie Vertrieb und Verkauf, 2007 mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis in Silber für ein Coaching-Konzept und zuletzt mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis 2008 in Gold - Auszeichnung für kompetenzorientierte Weiterbildung.

... mehr als 50.000 Teilnehmer...

Bis heute haben schon mehr als 50.000 Teilnehmer in 500.000 Intervallen an den INtem-Trainings teilgenommen. Die INtem-Gruppe erzielt damit 8,5 Mio. Euro Jahresumsatz. Für die Fachzeitschrift

„acquisa“ gehört INtem damit klar zur Top 3 der Verkaufstrainingsakademien.

... und eine beeindruckende Liste von Referenzen!

Ein kleiner Auszug der Liste von Kunden, deren Mitarbeiter schon an einem INtem IntervallTraining teilgenommen haben: ABB Gebäudetechnik, ADG Akademie der Deutschen Genossenschaftsbanken, Axa Colonia Versicherung, Daimler Benz Aerospace AG, DeTeWe Kommunikationssysteme, Deutsche Bahn AG, Unternehmensgruppe Freudenberg, Hansetrans, Heidelberger Druckmaschinen AG, Hypo Vereinsbank AG, Signal Iduna Nova Versicherung, Jade Cosmetics, Münchner Hofbräu, MAN Roland, Otis Aufzüge, REFA-Verband Deutschland, SAP, Siemens-Nixdorf Plan-Org AG, Thimm Verpackung, Weber Haus, WEKA Fachverlage, Wrangler Germany, Wüstenrot Bausparkasse, Xerox GmbH, ...

Wann kommen Sie dazu?

2008 Internationaler Deutscher Trainingspreis für Kompetenzmanagem./Bildungscontrolling

2007 Internationaler Deutscher Trainingspreis für Coaching Unternehmensnachfolge

2006 Internationaler Deutscher Trainingspreis für Großhandelskonzept

2000 Weiterbildungs-Innovations-Preis für Ausbildung zur Dentalberaterin

1998 Deutscher Trainingspreis in Silber für Führungskraft als Coach

1994 Deutscher Trainingspreis in Gold für IntervallTraining Verkauf

INtem
Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg — IntervallSystem



INtem® **Anmeldung** zum offenen INtem Verkaufstraining

Per Fax an
06081 585981

oder per Post an
Christine Weidner
Sennestr. 13
61273 Wehrheim

oder per Post an
Friedhelm Weicker
Gerhart-Hauptmann-Str. 12
61440 Oberursel

Bei Rückfragen
06081 585978

oder
06171 268400
oder auch
c.weidner@intem.de
f.weicker@intem.de

www.weidner.intem.de
www.weicker.intem.de

Firma _____

Vorname _____ Nachname _____

Straße _____ Plz, Ort _____

Telefon _____ Mobil _____

E-Mail _____ Fax _____

Geb.-Datum _____ Geschlecht männlich weiblich



Ausbildungstermine

- 01. Montag, 30.03.2009
 - 02. Montag, 06.04.2009
 - 03. Montag, 20.04.2009
 - 04. Montag, 27.04.2009
 - 05. Montag, 04.05.2009
 - 06. Montag, 11.05.2009
 - 07. Montag, 18.05.2009
 - 08. Montag, 25.05.2009
 - 09. Montag, 08.06.2009
 - 10. Montag, 15.06.2009
 - 11. Freitag, 19.06.2009
- Uhrzeit: 18:30 Uhr**

Ausbildungsort

Frauenbildungszentrum
Kirdorfer Str. 77
61350 Bad Homburg

Trainingsgebühr

Basis = 1.980,-- € plus MwSt.
inkl. aller beschriebenen Unterlagen

Zusatz = 350,-- € plus MwSt.

Zusatz

Zertifizierung zum „Certified Sales Expert“



Seit dem 1. August 2005 besteht für alle deutschsprachigen Verkäufer bzw. Verkaufsberater die Möglichkeit, die Professionalität und Solidität ihres Know-hows durch den Q-Pool 100 – Die Offizielle Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e. V. in Zusammenarbeit mit der INtem Gruppe, Mannheim, überprüfen und zertifizieren zu lassen.



Bitte ankreuzen:



Ja, ich bitte Sie meine Teilnahme am der **INtem Verkaufstraining** fest zu buchen.



Ja, ich möchte zusätzlich die Prüfung zum **Certified Sales Expert** ablegen.

Rechnungsstellung an:

Ort, Datum

Unterschrift

Teilnahmebedingungen: Jeder Teilnehmer erhält nach Eingang der Anmeldung eine Einschreibebestätigung sowie die Rechnung, welche sofort zu begleichen ist. Im Falle einer Absage der kompletten Ausbildung durch den Veranstalter wird die Gebühr in vollem Umfang zurückerstattet. Weitere Ansprüche gegen den Veranstalter sind ausgeschlossen. Für den Fall einer Absage durch den Teilnehmer bis spätestens 4 Wochen vor Ausbildungsbeginn werden bereits gezahlte Teilnehmergebühren voll zurückerstattet. Bei einer Absage durch den Teilnehmer zwei bis vier Wochen vor Ausbildungsbeginn wird die Hälfte der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich gestellt werden oder es kann die Teilnahme in einem späteren Ausbildungsgang erfolgen. Sollten einmal festgelegte Termine – höhere Gewalt ausgenommen – durch Verhinderung des Trainingsleiters nicht wahrgenommen werden können, behalten wir uns das Recht vor, einen kompetenten Vertreter zu stellen bzw. einen Ersatztermin zu vereinbaren. Der Veranstalter behält sich Programmänderungen vor.