

Exklusiv für 4-8 Teilnehmer

Verkaufen mit den eigenen Stärken

Im Vertrieb authentisch und voller
Selbstvertrauen auftreten.

Einfach mit deiner persönlichen
und individuellen Art.



Die Stärken
in unserem
Team

	1	2	3	4	5	6	7	8
Meta-Ebene	4	1	2	3	3	3		6
Expertise	3	5	X	7	1	6	1	8
Retrospektive								
Werblick	7	4	7		5	7		7
Planung								
Breitgefächertes Wissen	8				8			1
Kreativität	1	1	5	6	6	5	4	8
Logik			X					
Umsetzung			X					
Struktur								
Problemlösung								8
Achtsamkeit						7		
Flexibilität	5	2	X	6			6	2
Fokussierung		3	V	2	5	3	5	3
Verantwortung	2				8	4	2	4
Organisieren	3		X	7	4			
Vertrauen	8		4		1			
Harmonie								
Empathie	8			1	3	8	6	
Netzwerken	2	X		2				
Netzwerken	6			1	2	6		
Netzwerken	7	6	X			7	1	2
Netzwerken	5	4				4	7	1
Netzwerken						8		



STÄRKENBLICK
Ralf Nuppenau

”

**Unsere Stärken beeinflussen
uns ständig,
ob wir wollen oder nicht.**

Ralf Nuppenau

Ziel des Workshops

„Verkaufen mit den eigenen Stärken“

Niemand bekommt gerne etwas verkauft. Aber dennoch kaufen wir gerne ein. Den Unterschied macht die Verkaufsperson, indem sie authentisch agiert und ihre eigenen **persönlichen Stärken** kennt und nutzt.

Als Vertriebsexperte leitet Ralf Nuppenau diesen Workshop. Er selbst hat viele Jahre Erfahrung als Vertriebs- und Bereichsleiter in der stärkenorientierten Führung gesammelt. Außerdem ist er



zertifizierter StärkenCoach. Nach dem Motto: „Aus der Praxis, für die Praxis“ lernst du Verkauf von einer ganz anderen Seite kennen.

Im Workshop geht es nicht um heilbringende Verkaufsskripte oder Leitfäden, die bei stoischer Einhaltung Umsatzwunder versprechen. Es geht auch nicht darum, neue Methoden der Einwandbehandlung oder verkaufpsychologische Tricks zu büffeln.

Der Workshop ist dazu da, dass du für dich herausfilterst, wann du im Verkauf genau in deinem Element bist. Wann sich die Kunden sofort gut aufgehoben fühlen. Wir finden deinen Sweetspot, in dem Verkaufen keinerlei Anstrengung mehr bedarf, sondern du in deinem Element bist.

Außerdem finden wir heraus, wie du in schwierig erlebten Verkaufssituationen deine Stärken einsetzen kannst, um wieder in Richtung Sweetspot zu steuern.

Der Workshop bietet dir zudem die Möglichkeit, kollegiales Feedback von anderen Vertrieblern einzuholen. Wer im Vertrieb arbeitet, ist ja oft ein sehr genauer Beobachter. Deshalb ist auch das Feedback der Teilnehmer so wertvoll.

Bist du bereit, den nächsten großen Schritt in deiner Vertriebskarriere zu gehen?

Mit Klarheit, gesundem Selbstvertrauen und gelebter Authentizität sind die größten Verkaufserfolge möglich. Und dir wird dein "Job" ganz nebenbei noch viel mehr Freude bereiten. Gerade letzteres ist ein nicht zu unterschätzender Faktor. Schließlich willst du ja lange Freude an deiner Profession haben.

In erster Linie geht es darum, deine persönlichen Stärken kennenzulernen und sie täglich aktiv und zielgerichtet zu nutzen.

Was häufig unterschätzt wird:

1. Die meisten Menschen können ihre Stärken nicht exakt benennen. Was ich nicht kenne, kann ich auch nicht bewusst einsetzen.
2. Es gibt keine One-Size-Fits-All-Lösung. Du bist dann am stärksten im Verkauf, wenn du in deinem Element bist.
3. Jede Stärke bringt Bedürfnisse mit sich, die darüber entscheiden, ob wir uns wohl fühlen. Kennst du deine Bedürfnisse, weißt du auch, was du brauchst (Umfeld, Kundentypen...), damit du authentisch verkaufen kannst.

Sei dabei, wenn wir gemeinsam neue Blickwinkel im Vertrieb eröffnen.

Einige Feedbacks zur Stärkenorientierung:

„...Ralf's Coaching-Dienstleistungen bieten nicht nur Einblicke in die individuellen Stärken jedes Teammitglieds, sondern fördern auch ein tiefgreifendes Verständnis für die Stärken im gesamten Team. ...“

(Thomas Schmidt * Löwenzahn MOL GmbH)

„... Was meiner Meinung nach unheimlich wertvoll ist, dass Ralf aus Erfahrung spricht und neben den Themen, die man durchgeht, auch die Praxis kennt und sich reinversetzen kann. ...“

(Katharina St.)

„... Ralf gibt sehr konkrete Beispiele, Tipps und man geht mit konkreten Ideen und Klarheit aus dem Coaching heraus. Wir können das Coaching mit Ralf wirklich nur von Herzen empfehlen!...“

(Giulia Czerny * OBOVE Marketing GmbH)



Die Inhalte des Workshops

1,5 Tage
€ 790
(zzgl. MwSt.)

Ideal für erfolgreiche Menschen aus dem Vertrieb oder für Team- und Verkaufsleiter.

Auszubildende im Verkauf oder auch andere Abteilungen mit vertrieblicher Ausrichtung sind ebenso herzlich Willkommen.

Tag 1 (10-18 Uhr)

Kennenlernen / Warm up	Meine Bedürfnisse im Vertriebsalltag
Einführung Stärkenorientierung	Betriebsanleitung für mich selbst
Deine Stärken im Vertrieb	Reflecting Team
Kollegiales Feedback-System	Reflexion Tag 1 und Q&A

Tag 2 (9-13 Uhr)

Ankommen Tag 2 und offene Fragen	Key Takeaways bisher
Vertriebs-Übung Was macht dich so wertvoll im Vertrieb?	Konkrete Planung der nächsten Vertriebsgespräche
Kollegiales Feedback-System	Netzwerk und gemeinsamer Abschluss

Trainer



Ralf Nuppenau

Bei Ralf treffen 25 Jahre Vertriebserfahrung auf seine Expertise als Stärkentrainer. Er eröffnet dir eine ganz neue und einzigartige Perspektive auf dein persönliches Wachstum im Vertrieb.

Er ist ang. psychologischer Berater & Businesscoach und zertifizierter Stärkentrainer. Mit seiner Passion begleitet er zahlreiche Menschen in ihren beruflichen Erfolg.



Termine

Di. 29.10.2024,
10.00 - 18.00 Uhr

&

Mi. 30.10.2024,
09.00 - 13.00 Uhr

Ort: 60314 Frankfurt am Main,
Hanauer Landstr. 328-330

Bereits im Preis enthalten:

- Der Zugang zum Online-Stärken-Test. Das StärkenRadar ermittelt innerhalb einer Viertelstunde deine Top 8 Stärken.
- Mittagsverpflegung am ersten Seminartag
- Tagungspauschale (Seminarraum & Getränke)

Nicht im Preis enthalten:

- Anreise, Unterkunft, Frühstück, Abendessen



Mehr Infos zum Stärkenblick findest du auf:
www.staerkenblick.de
info@staerkenblick.de