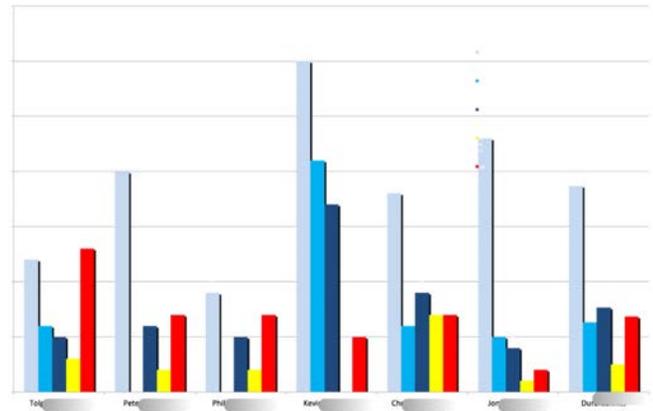


Mario Büsdorf Training

Ihr Vertriebstrainer als strategischer Partner



Leistungssteigerung von
Vertriebsteams

Key-Account Training

Ausbildung von Huntern

Talententwicklung

Profiling für Vertriebler

Neukundengewinnung

Cross- und Upselling

Korschenbroich, 1.7.2024

Lieber Leser, liebe Leserin,

die Persönlichkeit eines Vertriebsmitarbeiters und sein Vertriebs Erfolg hängen zusammen. Dies hat die Wissenschaft hinreichend bewiesen.

Genauso hängt die Persönlichkeit der Führungskraft mit ihrem Führungsstil und mit dem Erfolg und der Entwicklung des Vertriebsteams zusammen.

Unternehmerischer Erfolg hängt zudem direkt mit der Vertriebsleistung zusammen. Wer den Vertriebs Erfolg systematisch ausbauen möchte, ist gut beraten die Themen Persönlichkeitsentwicklung und Vertriebstraining strategisch miteinander zu verknüpfen.

Als erfahrener Vertriebstrainer bringe ich meine Expertise und Erfahrung im Sinne Ihrer Pläne ein. Von einem Auffrischungstraining bis zur Umsetzung Ihrer strategischen Pläne unterstütze ich Sie in der Umsetzung Ihrer Ziele.

Die Unterstützung zur erfolgreichen Vertriebsentwicklung, die ich Unternehmen geben kann, ist in dieser Broschüre zusammengefasst.

Ich wünsche Ihnen viel Inspiration beim Durchblättern.

Ihr

Mario Büsdorf

Inhalt:

Trainingsschwerpunkte	Seite 4
Konzept	Seite 5
Instrumente (Übersicht)	Seite 6
Instrumente (LINC)	Seite 7
Instrumente (Mimikresonanz)	Seite 8

Trainings:

IMPACT - Persönlichkeitsorientiertes Verkaufen	Seite 9
SALES LEADER Persönlichkeitsorientierte Führung	Seite 10
KÖRPERSPRACHE – Basic und Pro	Seite 11
SALES PROFILING - Menschenkenntnis	Seite 12
RESULTS – Die aktive Geschäftsentwicklung	Seite 13

Trainingsschwerpunkte

I. Persönlichkeitsorientiertes Verkaufen und Verhandeln



Vertriebsgespräche an die Persönlichkeiten der Kunden oder Verhandlungspartner anpassen und effektiver gestalten.

=> Seite 9

II. Persönlichkeitsorientierte Führung



Zeitgemäße und erfolgreiche Führung sowie effizienter Vertrieb durch das Verständnis der eigenen Persönlichkeit sowie der Persönlichkeiten der Vertriebsmitarbeiter.

=> Seite 10

III. Körpersprache der Kunden treffsicher wahrnehmen



Die Körpersprache des Kunden ist ein erstklassiger Feedbackgeber für den Verlauf des Verkaufsgesprächs. Zustimmung oder Ablehnung lassen sich bereits frühzeitig erkennen und in der Gesprächsführung berücksichtigen.

=> Seiten 11 und 12

IV. Aktive Geschäftsentwicklung



Wie auch immer Ihr Ziel aussieht, ob Neukundengewinnung, kurzfristig wirksamer Kundenausbau durch Up- und Cross-Selling oder eine strategische Vertriebsentwicklung, zusammen mit Ihrem Vertriebsteam generiere ich nachhaltige Erfolge.

=> Seite 13

Erfolgreiches Wachstum von innen heraus

Mein ganzheitliches Vertriebstaining ist auf maßgeschneiderte Lösungen ausgerichtet.

Von Talentmanagement bis zur Weiterentwicklung bereits erfahrener Führungskräfte biete ich Ihnen Konzepte, die den individuellen und den Teamerfolg fördern:



Coaching:

Einzelcoachings helfen Verkäufern, gezielt Lernfelder zu erkennen und ihre berufliche Entwicklung zu lenken.

Mentoring:

Erfahrene Mitarbeiter teilen Wissen mit weniger erfahrenen Kollegen, fördern den Wissensaustausch und stärken Teambeziehungen.

Training:

Das Erlernte wird systematisch „on the Job“ eingesetzt und führt unmittelbar zu Verkaufs- und Verhandlungserfolgen.

Technologiebasierte Lernplattformen und E-Learning:

Flexible Lernmöglichkeiten ermöglichen es Mitarbeitern, sich in ihrem Tempo weiterzuentwickeln, ohne den Arbeitsplatz verlassen zu müssen.

Feedback:

Regelmäßige Rückmeldungen im Format 1:1 oder 360 Grad Feedback unterstützen Mitarbeiter dabei, ihre Fortschritte zu verstehen und sich kontinuierlich zu verbessern.

Instrumente

Meine Palette der Trainingsinstrumente umfasst neben den **gängigsten Coachingmethoden** die zwei Trainingskonzepte **LINC Personal Profiler (LPP)** und **Mimikresonanz®**.

Diese Kombination, gepaart mit Erfahrung aus mehr als 10 Jahren Kaltakquisetraining, bildet einen hervorragenden Rahmen für beste und nachhaltig wirksame Trainingsergebnisse.



LINC bereitet den Boden für ein tiefes und verlässliches Verständnis sowohl der eigenen Persönlichkeit als auch der des Gesprächspartners.

Mimikresonanz® liefert zum einen die Fähigkeit, die exakte Wirkung der Kommunikation auf den Gesprächspartner wahrzunehmen. Zum anderen unterstützt Mimikresonanz® die Fähigkeit, Emotionen des Gesprächspartners zuverlässig wahrzunehmen auch wenn diese versucht werden zu unterdrücken.

Wer diese Fähigkeiten aufbaut, ist in der Lage, die Wirkung der eigenen Kommunikation und Argumentation in der Körpersprache des oder der Gesprächspartner zu erkennen. Dieses führt geradewegs zu mehr und besseren Gesprächsergebnissen.

Instrumente

Den **LINC Personal Profiler (LPP)** setzte ich ein, da er eine hervorragende psychologische Fundierung bei gleichzeitig sehr hoher Praxistauglichkeit in Personalentwicklungsmaßnahmen schafft.

Der LPP erfasst – den Empfehlungen der modernen Persönlichkeitspsychologie folgend – die drei Bausteine der Persönlichkeit: **Charaktereigenschaften, Motive und Kompetenzen.**

Der LPP geht über eine oberflächliche Messung von Persönlichkeit hinaus, indem er sehr konkrete Verhaltenstendenzen erfasst. Diese zeichnen ein ganzheitliches Bild der ganzen Persönlichkeit.

Führungskräfte und Vertriebler erhalten ein klares Bild der Kompetenzausprägung des Vertriebsmitarbeiters einerseits und möglichen Lernfeldern andererseits.

So lassen sich beispielsweise bereits im Recruitingprozess die Maßnahmen abschätzen, die zur erfolgreichen Entwicklung eines Bewerbers entstehen.



Mimikresonanz® im Vertriebstaining

Wo der LPP ein genaues Bild der Persönlichkeit zeichnet, ermöglicht die **Mimikresonanz®** ein ganzheitliches Erfassen der Körpersprache und somit der Reaktion des Kunden auf Ihre Fragen, Ihre Argumente oder Ihr Verhalten.

Mimikresonanz® professionalisiert die Fähigkeit, die Emotionen anderer Menschen treffsicher zu erkennen.

Die dahinterstehende Kernkompetenz nonverbale Signale präzise zu entschlüsseln steigert nicht nur die Empathie, sondern zusätzlich auch die Menschenkenntnis und die eigene Wirkungskompetenz.

Diese drei Schlüsselkompetenzen sind Teilbereiche der emotionalen Intelligenz und wichtig für erfolgreiche Verkaufsgespräche.

So sind zum Beispiel allgemein Menschen im Beruf, die sich durch diese Schlüsselkompetenzen auszeichnen, erfolgreicher als andere, die ihnen in diesen Feldern unterlegen sind.



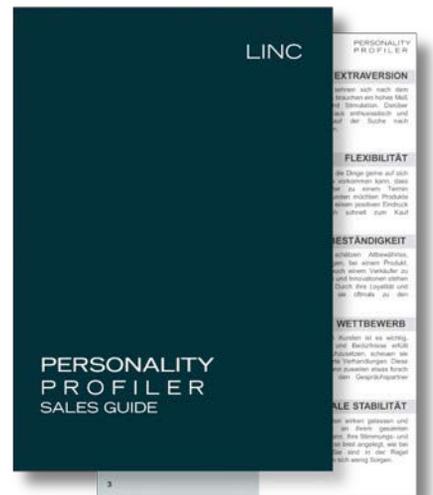


Im Training lernen die Teilnehmer den Ansatz des persönlichkeitsbasierten Verkaufens kennen. Dies ermöglicht, je nach Kundenpersönlichkeit verschiedene Herangehensweisen im Verkaufsprozess anzuwenden. Kunden „fühlen sich verstanden“ und Einwände lassen sich so häufig bereits vor der Entstehung ausschalten. Dieses üben wir anhand konkreter Verkaufsvorgänge in Ihrem Unternehmen. Wichtige Bestandteile des Trainings sind:

- die individuellen Ergebnisreports der Teilnehmer aus dem eigenen LINC Personality Profiler.
- das **LPP Tiefenprofil Vertrieb**, welches die Ausprägung der für Vertriebs Erfolg besonders bedeutsamen Kompetenzen beschreibt.

Die Teilnehmer

- gewinnen ein Verständnis für den Zusammenhang von Persönlichkeit, ihren Bausteinen und Vertriebs Erfolg
- lernen effektiv persönlichkeitsbezogen zu argumentieren
- lernen Kundenverhalten richtig zu interpretieren
- erkennen zuverlässig unterschiedliche Kundenpersönlichkeiten und Ihre Präferenzen
- lernen zuverlässig persönlichkeitsbezogen Vertrauen aufzubauen.



Wichtiges im Überblick:

Zielgruppe: Junge Talente und erfahrene Vertriebsmitarbeiter aus B2B Vertrieb und Key-Account Management

Dauer: 2 Tage, davon 1 Tag Kick Off Training und 1 Tag Vertiefungstraining ca. 6 Wochen später

Tools: LINC Personality Profiler (LPP) je Teilnehmer, LPP Tiefenprofil Vertrieb, LPP Sales Guide

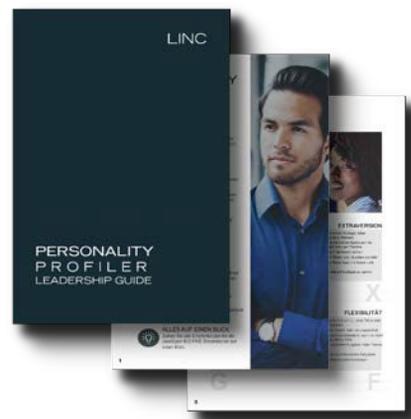


Im Training lernen die Teilnehmer den Ansatz des persönlichkeitsbasierten Führens von Vertriebsmitarbeitern kennen. Dazu erarbeiten wir zunächst die Ergebnisse des eigenen LPP um die Wahrnehmung der Persönlichkeitspräferenzen der eigenen Mitarbeiter zu erkennen. Wichtige Bestandteile des Trainings sind:

- die individuellen Ergebnisreports der Teilnehmer aus dem **LINC Personality Profiler**
- die individuellen Ergebnisreports aus dem **LPP Tiefenprofil Führung**, das die Ausprägung der für die Führung besonders bedeutsamen Kompetenzen beschreibt.

Die Teilnehmer

- gewinnen ein Verständnis für den Zusammenhang von Persönlichkeit und ihren Bausteinen
- erkennen und reflektieren die eigene Führungsmotivation
- lernen, welcher Führungsstil Ihrem Charakterprofil entspricht
- verstehen, wie Persönlichkeiten mit ihren Bausteinen den eigenen Führungsstil beeinflussen
- erkennen Herausforderungen, die sich durch unterschiedliche Mitarbeiterpersönlichkeiten ergeben
- erstellen Ihren persönlichen Entwicklungsplan, um zukünftig stärker persönlichkeitsorientiert führen zu können.



Wichtiges im Überblick:

Zielgruppe: Zukünftige, gerade eingesetzte und erfahrene Vertriebsführungskräfte aller Führungsebenen

Dauer: 2 Tage, davon 1 Tag Kick Off Training und 1 Tag Vertiefungstraining ca. 6 Wochen später

Tools: LINC Personality Profiler (LPP) je Teilnehmer, LPP Tiefenprofil Führung, LPP Leadership Guide



Mit dem **Basic-Training** sind Verkäufer in der Lage, bereits nach wenigen Übungen die Körpersprache Ihres Gegenübers, also Ihres Kunden, präzise wahrzunehmen und die Bedeutung zu verstehen. Das **Pro-Training** intensiviert diese Fähigkeiten und bindet sie in Ihren konkreten Vertriebsalltag ein.

Sie erhalten zuverlässige Hinweise, wie sich jemand gerade im Gespräch fühlt und ob jemand Einwände zurückhält. Sie besitzen die Kompetenz, „Hot Spots“ im Gespräch zu erkennen und Sie lernen das zu sehen, was nicht gesagt wird.

Verkaufsgespräche werden im B2B Bereich nicht mehr ausschließlich als persönliche Gespräche geführt. Videoformate haben inzwischen einen festen Platz in Verkaufsprozessen. Daher gehe ich ebenfalls auf diese Formate ein und zeige, welche Körperspracheanteile im Videoformat zuverlässig gedeutet werden können.

Das **Ziel des Basic- und Pro-Trainings** ist es, Ihnen die Handlungskompetenz zur Verfügung zu stellen, nonverbale Signale der Kunden in Verkaufsgesprächen treffsicher wahrzunehmen und zu verstehen. Mit zahlreichen Übungen und Videoanalysen vertiefen wir das Gelernte für einen nachhaltigen Erfolg.



Wichtiges im Überblick:

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte aller Erfahrungsstufen

Dauer: 2 Tage, davon 1 Tag Kick Off Training und 1 Tag Vertiefungstraining ca. 6 Wochen später

Zusätzliche Trainingsunterstützung durch den zeitlich unbegrenzten Zugang zur Online-Akademie [Mimikresonanz24.com](https://mimikresonanz24.com). Diese Plattform dient dem professionellen Trainieren der Emotionserkennungsfähigkeit.

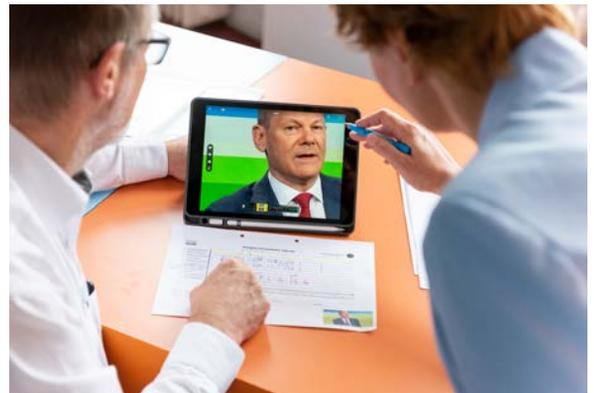
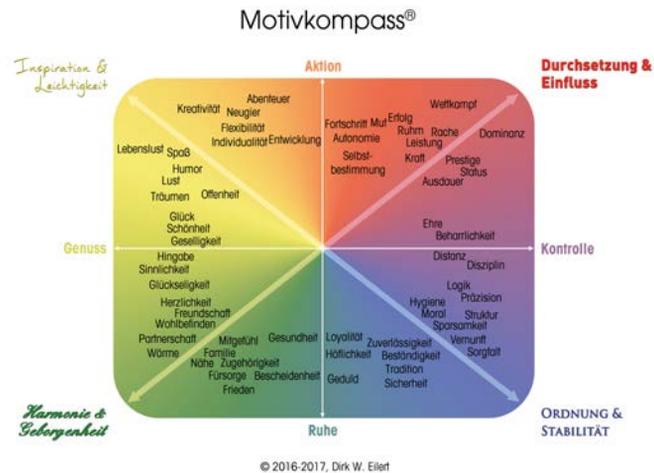


Das Profiling-Training führt Sie zu einer meisterhaften Menschenkenntnis und ermöglicht es Ihnen, mittels nonverbaler Signale und unbewusster Sprachmuster eine Person treffsicher einzuschätzen. Die treffsichere Einschätzung des Gesprächspartners hilft unter anderem dabei, schneller eine gute Atmosphäre zu schaffen und im Gespräch zielgerichtet vorzugehen.

Wo die Wahrnehmung der Körpersprache Hinweise auf das momentane Befinden des Kunden erlaubt, liefert das Profiling weitere Hinweise auf Persönlichkeitspräferenzen des Kunden. So lässt sich die Gesprächs- und Argumentationsführung noch genauer auf den Gesprächspartner abstimmen.

Trainingsinhalt:

- Wie Körpersprache und Persönlichkeit zusammenhängen
- Die drei zentralen Faktoren der Persönlichkeit
- Nonverbale Grundmuster der drei zentralen Persönlichkeitsfaktoren
- Persönlichkeitsgerecht verkaufen



Wichtiges im Überblick:

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte aller Erfahrungsstufen

Dauer: 2 Tage, davon 1 Tag Kick Off Training und 1 Tag Vertiefungstraining ca. 6 Wochen später

Zusätzliche Trainingsunterstützung durch den Motivkompass®. Dieser unterstützt das tiefe Verständnis der vier neurobiologischen Grundmotive. Er ist in Verkaufsgesprächen ein wichtiger Hinweisgeber zur effektiven Argumentation.

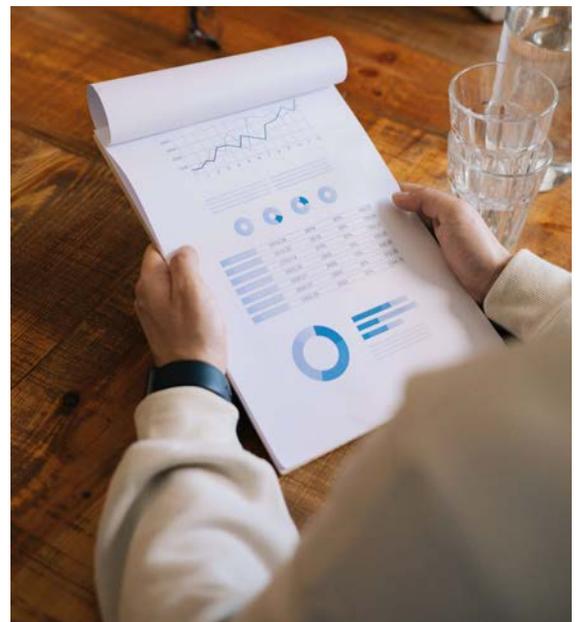
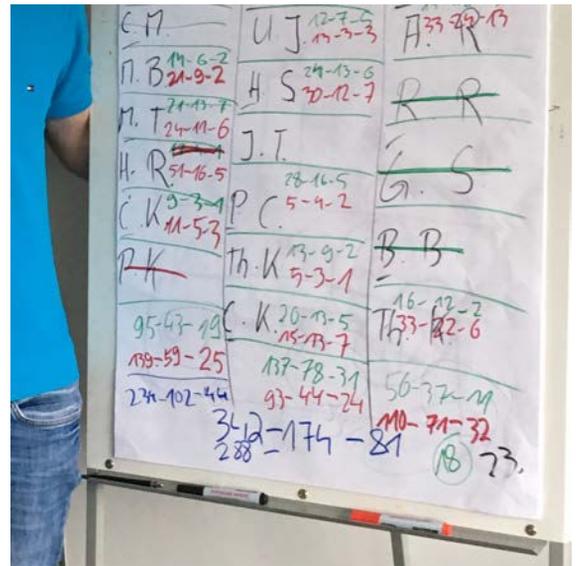


In der „Aktiven Geschäftsentwicklung“ geht es immer um messbare und nachhaltige Zielerreichung der Vertriebsziele.

In diesem Format setze ich mit Ihrem Vertriebsteam gemeinsam Ihre Ziele um. Dies können kurzfristige Projekte in der Neukundenakquise als auch strategisch angelegte Kundenentwicklungen sein.

Der konkrete Trainingsinhalt richtet sich nach Ihren Ihren Zielen, beispielsweise:

- gezielte Neukundengewinnung zusätzlich zum Tagesgeschäft
- Ausbildung von Hunttern
- Cross- und Upselling für Farmer
- generelle Leistungssteigerung Ihres Vertriebsteams
- Vom Talent zum Profi: gezielte Förderung für überproportionale Ergebnisse
- gezieltes Training von Key-Accountern
- Verhandlungstraining für Key-Accounter
- Aufbau eines professionellen Funnel mit Closing
- Reporting in Ihren Vertriebstools
- Regelmäßiges Feedback an die Vertriebsleitung und Geschäftsführung



Wichtiges im Überblick:

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte aller Erfahrungsstufen

Dauer: Die Dauer des Trainings richtet sich nach Ihren Zielen

Gruppenstärke: Bis zu 10 Teilnehmer

Zusätzliche Trainingsunterstützung durch mein Buch „Sales Profiling“ als Handout

Mario Büsdorf Training

Mario Büsdorf
Herzbroicher Weg 26 a
41352 Korschenbroich

Tel.: 01525 / 7000 040

mb@buesdorf-training.de

www.soft-skill-akademie



Bildnachweis

Bild Titelseite links: Büsdorf Training

Bild Titelseite rechts: LINC GmbH

Seite 4: (Illustrationen) Canva

Seite 5: Pexels

Seite 6: (Logos): Eilert-Akademie, LINC GmbH

Seite 7: LINC GmbH

Seite 8: Eilert Akademie, Büsdorf Training

Seite 9: LINC GmbH

Seite 10: LINC GmbH

Seite 11: Büsdorf Training, Eilert Akademie

Seite 12: Eilert Akademie (Motivkompass), Büsdorf Training

Seite 13: Büsdorf Training, Pexels