

Veränderungspaket

Vertriebs-fit

Erfolgreicher Vertrieb zeichnet sich durch eine Kombination aus menschlicher Kompetenz, strategischer Planung, überzeugender Kommunikation, zielorientiertem Handeln und der Fähigkeit zur Kundenbindung aus. In vielen Vertriebsteams werden Herausforderungen wie mangelnde Motivation, Kommunikationsprobleme oder ineffiziente Prozesse oft nur oberflächlich behandelt. Wir gehen einen Schritt weiter. Mit unserer sechsphasigen AEV-Methode und unserem systemischen Reflexions-Ansatz konzentrieren wir uns auf die intrinsische Motivation Ihres Teams. Durch unsere Heureka-Analysen identifizieren wir die wahren Potenziale, durch unsere Reflexionsräume bearbeiten wir die systemischen Wurzeln der Probleme und sorgen mit unseren Workshops für die nachhaltige Umsetzung eines erfolgreichen Vertriebs.

Dieses ganzheitliche Paket wurde entwickelt, um langfristige und nachhaltige Veränderungen zu erzielen. Von der individuellen Analyse bis zum praxisorientierten Workshop arbeiten wir gemeinsam an den Stärken Ihres Teams und schaffen eine Umgebung, in der Motivation und Erfolg Hand in Hand gehen. Am Ende des Prozesses hat Ihr Team nicht nur neue Fähigkeiten, sondern auch eine klare Motivations-Landkarte und einen gemeinsamen Fahrplan für die Zukunft. Wir bieten dieses Paket als Standard, Premium und als Goldvariante an.

Premium-Paket

Gesamtdauer: 86 Stunden, verteilt auf 15 Tage

Das **Premium-Paket** baut auf den Inhalten des Standardangebots auf und erweitert diese um zwei wichtige Bereiche. Zusätzlich zur Arbeit an der intrinsischen Motivation und den Vertriebsfähigkeiten erhält Ihr Team Schulungen zu den Themen "Sichtbar werden und Kund:innen gewinnen" sowie "Stress meistern". Dieses Paket ist ideal für Teams, die ihre Reichweite ausbauen und gleichzeitig ihre Belastbarkeit stärken wollen.

Das Premium-Paket erzielt seinen **ROI** durch die Erweiterung der Reichweite und die Gewinnung neuer Kunden, während gleichzeitig die Fähigkeit des Teams zur Stressbewältigung verbessert wird, was Fehlzeiten und Burnout reduziert.

Start

Potenzial- und / oder Kompetenzfeldanalyse, evtl. auch Berufsfeld-Analyse

4 Stunden, Ralf Freitag

Schritt 2

Ergebnisbesprechung und weiterer Fahrplan

(Schwerpunkte der Vertriebsweiterbildung) 1 Tag, Ralf Freitag

Schritt 3

Veränderungs-Reflexion für Vertriebler und ihre Führung

Sitzung 1

4 Stunden, Ralf Freitag

Inhalte:

- fokussierte Organisations-Aufstellung
- wertschätzende bzw. gewaltfreie Kommunikation
- Konfliktlösung
- Einwandbehandlung und Verhandlungstechniken
- Umgang mit Misserfolgen

Sitzung 2

4 Stunden, Ralf Freitag

Inhalte:

- Uhr des Lebens
- Selbstmanagement
- zirkuläres Denken
- Kommunikations-Arena
- Themenzentrierte Interaktion
- Perspektivwechsel
- Führungsstil und Selbstwahrnehmung

Sitzung 3

4 Stunden, Ralf Freitag

Inhalte:

- Gestaltung der Arbeitsbedingungen als Ergebnis der Heureka-Analysen
- Verkaufsprozess-Analyse
- Kommunikations- bzw. Kundenarena
- Rollenverteilung nach Teamergebnis

Sitzung 4

4 Stunden, Ralf Freitag

Inhalte:

- Delegation und Empowerment
- Kommunikations- und Kundenarena
- Rollenverteilung nach Teamergebnis
- Erarbeitung der „Motivations-Landkarte“ des Teams
- Gemeinsame Vision und Ziele
- Weiteres je nach Coaching-Verlauf

Schritt 4

Workshops

Beraten und verkaufen

[weitere Informationen](#)

2 Tage, Michael Krakow

Value-based Selling

1 Tag, Susanne Schindler

- Verkauf über Nutzen & Werte statt Preis
- Ideal für beratungsintensive Dienstleistungen

Zielgruppenpsychologie und Kaufmotive

4 Stunden, Susanne Schindler

- Kundenverhalten verstehen
- Angebote so formulieren, dass sie Kaufimpulse auslösen

Sichtbar werden und Kund:innen gewinnen

[weitere Informationen](#)

2 Tage, Susanne Schindler

Stress meistern

[weitere Informationen](#)

4 Stunden, Andrea Pollmann / Sonja Brüggemann

Schritt 5

Wie machen wir weiter?

Führungs- und Teamvertrag mit Aufgaben, Rollen und Ergebnissen

4 Stunden, Ralf Freitag

Schritt 6

Abschluss-Coaching mit der Führungskraft

4 Stunden, Ralf Freitag

AEV-Methode

Ganzheitliches Verzahlen von Analysen intrinsischer Motivatoren, Coaching und Workshops für Teams

Mit der AEV-Methode in die neue Ära der Personal- und Unternehmensentwicklung

In unserer dynamisch-chaotischen Welt, in der ständiger, disruptiver Wandel zur Norm wird, sind Teams, ihre Leader sowie das gesamte Unternehmen mehr denn je auf schnelle Handlungsfähigkeit angewiesen. Eine klassische Personalentwicklung, die sich auf einzelne Personen oder Themen fokussiert, reicht heute nicht mehr aus. Der Schlüssel liegt in der dauerhaften Motivation und dem Engagement des gesamten Unternehmens-Systems.

A Analysieren

Der Startpunkt ist die Motivation. Mit der Heureka-Analyse legen wir das Fundament. Wir identifizieren die individuellen und kollektiven Motivationsfaktoren, Stärken und ungenutzten Potenziale in Ihrem Team. Dieser Schritt liefert uns eine klare Diagnose und einen individuellen Fahrplan, der präzise auf die Bedürfnisse Ihres Teams zugeschnitten ist.

E Entwickeln

Das Team als System begreifen und stärken. Auf Basis der Analyseergebnisse setzen wir mit unserem systemischen Business Coaching an. Wir nutzen tiefgreifende Methoden, um die Teamdynamik zu beleuchten, Rollen und Beziehungen zu klären und festgefahren Muster zu lösen. Hier stärken wir das gegenseitige Verständnis und die Kommunikationsfähigkeit, damit das Team gemeinsam wachsen kann.

V Verankern

Kompetenzen nachhaltig sichern. Die gewonnenen Erkenntnisse und Fortschritte verankern wir in praxisorientierten Workshops. Hier trainieren wir gezielt die

Fähigkeiten, die Ihr Team benötigt, um die Veränderungen im Alltag zu leben – von effektiver Kommunikation über den Umgang mit Konflikten bis hin zur modernen Selbstorganisation.

Wir haben mit dieser Methode systemische Business-Reflexion als Einzel-Coaching, unsere Heureka-Analysen zur intrinsischen Motivation und ausgewählte, jeweils thematisch passende Workshops in einer einzigartigen Kombination miteinander verzahnt, wobei Sie in jedem Paket aus unterschiedlichen Workshops wählen können.