

# *Impuls* **Geber**

AUSGABE 01

# DUMM SCHWÄT ZER

*Leiden  
schaft  
der  
Extra  
klasse*

FAKTEN STATT  
GEQUATSCHEN

*vertriebsimpuls* [!]

Unternehmens- & Personalentwicklung



## Editorial

#EINS FAKTEN STATT GEQUATSCHEN

Zahlen zu Vertriebsimpuls

#ZWEI IMMER WEITER

Unser Seminarangebot

#DREI DIE UNHEIMLICHE MACHT DER HEIMLICHEN KAUFMOTIVE!

Impulsvortrag

#VIER DIE BREMSASSISTENTIN

Trainerporträt Karin Eigler

#FÜNF VON KATZEN UND SÄCKEN

Ein Angebot, das Sie begeistern wird

## LIEBE GESCHÄFTSPARTNER VON VERTRIEBSIMPULS, LIEBE ERFOLGSHUNGRIGE,

*kürzlich war ich wieder auf einer Veranstaltung, wo sich die Vertreter der Trainings- und Coachingbranche ein Stelldichein gaben. Ich habe nicht auf die Uhr gesehen, aber gefühlt hatte ich schon nach 10 Minuten keine Lust mehr, mich dort länger aufzuhalten. Das lag keinesfalls an den Workshop- oder Seminarangeboten – nein: Es lag vielmehr an meinen »Kollegen«.*

*»Ich bin einer der 117 Nummer-1-Vertriebstrainer in Deutschland ...«*

*»Ich habe bereits X Bücher zum Thema XY geschrieben. Alles Bestseller natürlich ...«*

*»Ich mache aus jeder Trümmertruppe im Handumdrehen eine schlagkräftige Vertriebsmannschaft ...«*

*»Seit Jahren arbeite ich nach meinem Erfolgskonzept. Wenn ich damit durch bin, können die Teilnehmer sogar Eskimos Wassereis verkaufen ...«*

*Früher konnte ich über dieses Gequatsche noch milde lächelnd hinwegsehen, mittlerweile bringen mich diese Dummschwätzer jedoch zur Weißglut. Aus dreierlei Gründen:*

1. *Wer seine Kunden als Trümmertruppe bezeichnet, hat offensichtlich nicht verstanden, dass er es mit Menschen zu tun hat, denen man bei allem Leistungsdruck respektvoll, sym- und empathisch gegenüberzutreten sollte.*

2. *»One fits all«-Ansätze können niemals so gut wie eine branchen- oder gar eine kundenindividuelle Lösung sein – wer seine Kunden damit abspeist, ist ein talentierter Verkäufer, allerdings in erster Linie in eigener Sache.*
3. *Wenn diese Typen so tolle Hechte sind, die aus jedem ein Vertriebsgenie machen können: Warum setzen die sich dann nicht endlich millionenschwer zur Ruhe – und lassen mir die selbige?*

*Leider weiß ich, dass in meiner Branche die Dummschwätzer, Phrasendrescher und Aufschneider nicht rar gesät sind. Wer erst einmal mit uns von Vertriebsimpuls zusammengearbeitet hat, weiß: Wir sind anders. Und zwar aus Überzeugung. Wir labern nicht, sondern lassen Fakten sprechen. Wir erzählen Ihnen nicht, wie es am Ziel aussieht, sondern be- und geleiten Sie dorthin. Direkt, sicher und in genau dem Tempo, das zu Ihnen passt. Mitunter gehen wir dabei sehr mutige Wege, doch dazu am Ende der 1. Ausgabe unseres neuen Impulsgebers mehr.*

*Ich wünsche Ihnen eine anregende, informative und – versprochen – dummschwätzerfreie Lektüre.*

*Einen sympathischen Tag wünscht*

*Ihr*

# FAKTEN STATT GEQUATSCHEN



**017**

*Jahre am Markt*

**009**

*Jahre Vertriebsimpuls*

**744**

*unterschiedliche Themen*

**546**

*gemeisterte Projekte*

**006**

*Teammitglieder*

**060**

*Jahre gemeinsame Vertriebs-  
und Coaching-Erfahrung*

**113**

*stärkere Teams*

**1.496**

*erfolgreiche Seminarstage\**

**2.411**

*durchgeführte  
Kommunikationstrainings*

**113**

*geniale Kunden*

**7.428**

*abschlussstärkere Verkäufer*

# 1.500 SEMINARTAGE IMMER WEITER

4 FEHLEN NOCH. DANN HABEN WIR 1.500 ERFOLGREICHE SEMINARTAGE FÜR UNSE-  
RE KUNDEN DURCHGEFÜHRT. EIGENTLICH NUR EINE ZAHL – ABER DENNOCH EINE,  
DIE UNS STOLZ MACHT.

EINERSEITS, WEIL SIE ZEIGT, DASS WIR MIT DER LEIDENSCHAFT DER EXTRAKLASSE  
BEI DER SACHE SIND: 1.496 SEMINARTAGE (STAND: 07.06.2015) BEI 133 KUNDEN ENT-  
SPRECHEN EINER DURCHSCHNITTlichen BUCHUNG VON KNAPP SECHS SEMINAREN  
PRO KUNDE. UND WÜRDEN SIE IMMER WIEDER BEI EINEM ANBIETER SEMINARE BU-  
CHEN, DER IHNEN KEINEN MESSBAREN UMSETZUNGSERFOLG IN DER PRAXIS BIETET?

ANDERERSEITS ERFÜLLT UNS DIESE ZAHL MIT STOLZ, WEIL SICH HINTER JEDEM SE-  
MINAR EBEN NICHT EINFACH DER GRIFF IN DIE SCHUBLADE VERBIRGT, SONDERN EIN  
FÜR JEDEN UNSERER KUNDEN INDIVIDUELL ABGESTIMMTES KONZEPT. DENN WIR  
SIND DAVON ÜBERZEUGT: WER IN SEINER BRANCHE BESSER VERKAUFEN MÖCHTE  
UND UMSATZ, ERTRAG SOWIE DIE MARGE STEIGERN WILL, DEM IST MIT LÖSUNGEN  
NACH SCHEMA F NICHT GEHOLFEN. DENN MIT STANDARDISIERTEN MUSTERLÖSUN-  
GEN LÄSST SICH MAXIMAL EIN GUTES ERGEBNIS ERZIELEN – ABER NIEMALS EIN HE-  
RAUSRAGENDES. UND, GANZ EHRlich, IST IHNEN DAS MITTELMASS WIRKLICH GUT  
GENUG? EBEN.

WIR KÖNNEN NICHT NUR VORTRÄGE.

MEHR ÜBER DAS LEISTUNGSPORTFOLIO VON  
VERTRIEBSIMPULS ERFAHREN SIE AUF  
UNSERER NEUEN INTERNETSEITE:

[WWW.VERTRIEBSIMPULS.DE/LEISTUNGEN](http://WWW.VERTRIEBSIMPULS.DE/LEISTUNGEN)

*Es gibt viele Arten, Ihre Vertriebsmannschaft erfolgreicher zu machen, die Kommunikation in Ihrem Unternehmen und mit Kunden konstruktiver zu machen und die Arbeit für Sie stressfreier zu gestalten.*

*Ein Weg sind Vorträge, mit denen wir inspirieren, informieren – und mit Ihnen und Ihrem Team interagieren. Denn Vorträge von Vertriebsimpuls sind kein »Frontalunterricht«. Sondern das, was wir Expertainment nennen: Wissensvermittlung mit Unterhaltungswert.*

*Einen Vortrag, den Vertriebsimpuls in den vergangenen Wochen gehalten hat, haben wir hier für Sie einmal beispielhaft skizziert.*

WIE IHR VERKAUFSTE  
»DIE UNHEIMLICHE M  
KAUFMOTIVE!« PROF  
IHNEN IN EINEM PER  
SETZEN SIE SICH EIN  
VEREINBARUNG MIT U

**E-MAIL DIREKT AN**  
[ACHIM.JAEGER@VER](mailto:ACHIM.JAEGER@VER)

*Ihr Produkt: überragend, Ihr Service: dito. Für Interessenten gibt es also keinen Grund, nicht mit Ihnen ins Geschäft zu kommen. Eigentlich. Dennoch gibt es immer wieder Fälle, bei denen Ihnen der erfolgreiche Abschluss versagt bleibt. Aber warum nur?*

*Weil Sie den Erwartungen des potenziellen Kunden in irgendeiner Weise nicht entsprochen haben. Oder anders gesagt: Weil Sie die individuellen Motive, die einen Interessenten in einen Kunden verwandeln, nicht erkannt oder nicht richtig für Ihren Vertrieb genutzt haben.*

*In unserem Vortrag »Die unheimliche Macht der heimlichen Kaufmotive!« bringen wir Ihnen und Ihrer Mannschaft diese Motive näher. Und zeigen Ihnen auf, mit welchen Maßnahmen Sie dieses Wissen gezielt nutzen, um Absatz, Umsatz und Rendite gezielt sowie nachhaltig zu steigern.*

## *Wissen mit Unterhaltungswert*

# **DIE UNHEIMLICHE MACHT DER HEIMLICHEN KAUFMOTIVE!**

### **Unser Vortrag versetzt Sie in die Lage:**

- Interessenten nicht nur in Kunden, sondern in echte Marken-Jünger zu verwandeln
- Neue Marktpotenziale zu erkennen und sich so zusätzliche Stücke vom Zielgruppen-Kuchen zu sichern
- Cross- und Up-Selling-Quoten spielend zu verbessern
- Umsatz und Ertrag nachhaltig und maßgeblich zu steigern
- Ihre Vertriebsarbeit noch systematischer, effizienter und effektiver zu erledigen
- Ihr Unternehmen noch erfolgreicher zu führen

### **Dazu geben wir zahlreiche Impulse und Antworten auf entscheidende Fragestellungen:**

- Was ist das Wichtigste, was Sie verkaufen?
- Wie fungieren Kaufmotive als Entscheidungsgrundlage für Ihre Gesprächspartner?
- Wie nutzen Sie den Erfolgsfaktor EMOTION im Vertrieb?
- Wie können Sie die Kaufmotive Ihrer Kunden besser bedienen?
- Wie können Sie frühzeitig Gefahren für einen erfolgreichen Abschluss mithilfe des Wissens um Handlungsmotive erkennen?
- Wann können Sie die Beziehungslücke zu Ihrem Kunden schließen?
- Welche Konsequenzen hat es auf den Vertrieb, wenn Sie Kaufmotive übersehen?
- Wie entsteht Leidenschaft im Vertrieb?

TEAM VON DEM WISSEN UM  
MACHT DER HEIMLICHEN  
TIERT? DAS VERRATEN WIR  
SÖNLICHEN GESPRÄCH.  
FACH FÜR EINE TERMIN-  
UNS IN VERBINDUNG.

TRIEBSIMPULS.DE

*Überlassen Sie das Herumstochern im Dunkeln Ihren Marktbegleitern: Nutzen Sie das Wissen um »Die unheimliche Macht der heimlichen Kaufmotive!«, um Ihre Kunden noch besser zu verstehen und Verkaufssituationen sowie Gespräche gezielter zu lenken.*

*Anhand zahlreicher Beispiele aus Ihrer Branche und dem Blick über den Teller-  
rand illustrieren wir die theoretischen Inhalte nachvollziehbar und vertiefen sie mit  
praxisorientierten Übungen. Zusammengefasst: 90 unterhaltsam-informative  
Minuten, die sich in Ihrem Geschäftsalltag umgehend auszahlen werden.*

# Karin Eigler

## DIE BREMSASSISTENTIN.

Unser Alltag hat sich in ein 24-Stunden-Rennen verwandelt: Beruflich und privat donnern wir Runde für Runde mit Höchstgeschwindigkeit über den Asphalt. Doch wer immer weiter aufs Gas drückt, läuft Gefahr, in einer der nächsten Kurven aus der Bahn geworfen zu werden.

Wer hingegen auf der Ideallinie navigieren will, der muss rechtzeitig einen Gang runterschalten, um mehr Grip für das kommende Manöver zu gewinnen. Das gilt im Motorsport – aber erst recht auch im Leben.

Karin Eigler fungiert im besten Sinne als Bremsassistentin bei Vertriebsimpuls und hilft Ihnen als ITE-Trainerin dabei, dem alltäglichen Stress mit alltagstauglichen Entspannungsübungen erfolgreich zu begegnen. ITE verfolgt dabei einen integrativen Ansatz und berücksichtigt unterschiedliche Entspannungsmethoden. Denn kein Mensch ist gleich und jedes Individuum kommt auf anderem Wege zur Ruhe.

Im Dialog mit Ihnen entwickelt Karin Eigler die geeignete Entspannungsstrategie, die zu Ihnen, Ihrem Leben und Ihren Herausforderungen passt. Auf diese Weise verwandeln sich Aufgaben, die bisher an Ihren Kräften gezehrt haben, in neue Energiequellen. Und Sie sind in der Lage, wieder voll durchzustarten.



## UNTER DRUCK?! – HERAUSFORDERUNGEN IM ARBEITSALLTAG ENTSPANNT MEISTERN

*In einem gesunden Unternehmen stecken gesunde Mitarbeiter. Leider stimmt auch der Umkehrschluss: Sind Sie oder Ihre Mitarbeiter nicht gesund und leistungsfähig, wird auch das Unternehmen mittelfristig krank. Mit dem Seminar »Unter Druck?!« können Sie für das eigene Wohlergehen sorgen – und damit auch für das Ihres Betriebs.*

### *Darum geht es*

*Hektik, Ruhelosigkeit, Reizüberflutung und Dauerstress bestimmen oft unsren Lebensrhythmus und setzen uns täglich unter Druck. Diese Mischung gipfelt auf Dauer in ernsthaften Krankheitsbildern wie Burn-out oder Depression. »Unter Druck?!« hilft Ihnen, Stressfaktoren zu erkennen und ihnen mit geeigneten Mitteln den Wind aus den Segeln zu nehmen. Der Fokus liegt dabei nicht auf der Symptom-Bekämpfung, sondern in der Vermittlung von wirksamen Strategien, die Sie in Ihren Alltag integrieren und bei Bedarf eigenständig anwenden können.*

### *Das bringt Ihnen das Seminar*

*Sie lernen sich selbst besser kennen und gewinnen ein neues Gespür für Ihr Befinden, damit Sie auf Alarmsignale Ihres Körpers und Geistes rechtzeitig reagieren können. Die Basis dafür schaffen Sie durch eine Analyse Ihres Ist-Zustandes mithilfe der Eigenreflexion. Sie erlernen »Quick-Win-Solutions«, eine wirksame Soforthilfe, die Sie direkt am Arbeitsplatz anwenden können. Diese stellen jedoch nur ein Zwischenergebnis dar: Denn das übergeordnete Ziel ist es, Ihnen nach dem Prinzip »Hilfe zur Selbsthilfe« Wege und Möglichkeiten aufzuzeigen, mit denen Sie den Zustand dauerhafter Entspannung erreichen.*

*Dazu vermittelt Ihnen »Unter Druck?!« nachvollziehbar das Grundwissen über das Wesen der Entspannung und ihre elementare Wechselbeziehung zur Anspannung. Sie erlernen Übungen und Techniken, mit denen Sie sich erfolgreich aus der Druck- und Stressfalle befreien. Dazu wenden Sie beispielsweise Techniken wie die Progressive Muskelentspannung, Autogenes Training und Meditation an.*

### *Für wen in das Seminar geeignet?*

*Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, die durch das Mittel der Eigenmotivation und Entspannung die Freude an der Arbeit erhalten und ihre Gesundheit langfristig sichern wollen. »Unter Druck?!« dauert zwei Tage und wird in Gruppen mit maximal 10 Teilnehmern durchgeführt.*

### *So profitieren Sie und Ihr Unternehmen*

*Die Gesundheit und Fitness der Teilnehmer wird merklich gesteigert, Mitarbeiter fühlen sich an ihrem Arbeitsplatz wieder wohl. Dies wirkt sich positiv auf die Leistungsbereitschaft aus – und auf die Kosten für das Unternehmen: Denn krankheitsbedingte Fehlzeiten werden so reduziert und entsprechende Kosten eingespart.*

MEHR ÜBER DAS EXPERTEN-TEAM  
VON VERTRIEBSIMPULS ERFAHREN  
SIE AUF UNSERER NEUEN  
INTERNETSEITE:

[WWW.VERTRIEBSIMPULS.DE/EXPERTEN](http://WWW.VERTRIEBSIMPULS.DE/EXPERTEN)

# BUCHEN UND NACH GEFALLEN ZAHLEN

## *Von Katzen und Säcken*

*Wir sind davon überzeugt: Mit unseren Trainingsangeboten, Workshops und Seminaren bringen wir Ihre Vertriebsmannschaft nach vorne. Und Ihren Umsatz, Ihre Rendite und vor allem Ihre Marge nach oben.*

*Allerdings: Das gleiche behauptet auch einer der vorne beschriebenen Dummschwätzer von seinen 08/15-Lösungen. Woher sollen Sie nun wissen, dass Ihnen zum Beispiel unsere Vorträge einen wirklichen Mehrwert bieten?*

*Ganz einfach: Wir beweisen es Ihnen. Denn bei uns brauchen Sie nicht die Katze im Sack zu kaufen.*

*Wenn Sie bis zum 31.12.2015 einen Vortrag bei uns buchen, machen wir Ihnen ein ganz besonderes Angebot.*

*Sie bezahlen für den Vortrag nur das, was er Ihnen anschließend wert ist. Und zwar den Betrag, der Ihnen angemessen scheint. Klingt das nach dem Angebot eines Dummschwätzers?*

***Na dann: Kontaktieren Sie uns, buchen Sie Ihren Vortrag und nutzen Sie unser Know-how, um Ihre Ziele ohne Umwege effizient zu erreichen.***

***Überzeugen Sie sich selbst: Unsere Vorträge geben Ihnen den entscheidenden Vertriebsimpuls. Setzen Sie sich mit uns in Verbindung und buchen Sie bis zum 31.12.2015 einen unserer Vorträge!***

« Der Vortrag »Die unheimliche Macht der heimlichen Kaufmotive!« zeigt auf, was Leidenschaft der Extraklasse tatsächlich im Verkauf bedeutet.

Neuste Erkenntnisse gepaart mit dem INPUT für die unmittelbare Umsetzung in der Praxis. Ein Vortragserlebnis in der Kategorie Champions League!

Achim Jaeger ist eine echte Bereicherung für den Vertrieb. Interessant, anpackend, inspirierend! »»

Hans M. Merkel . Vertriebsleiter  
FPE FRISEUR- UND KOSMETIKBEDARF EG

# *Vertriebsimpuls GmbH & Co. KG*

UNTERNEHMENS- UND  
PERSONALENTWICKLUNG  
BARFÜSSERPLATZ 8  
88131 LINDAU IM BODENSEE



**TELEFON** +49 83 82 942 812 **TELEFAX** +49 83 82 942 811 **MOBIL** +49 172 633 28 06

[INFO@VERTRIEBSIMPULS.DE](mailto:INFO@VERTRIEBSIMPULS.DE)

**NEUER LOOK** – UNSERE NEUE IMPULS-HOMEPAGE: [WWW.VERTRIEBSIMPULS.DE](http://WWW.VERTRIEBSIMPULS.DE)  
**VERKAUFSINSPIRATIONEN** UNTER [WWW.FACEBOOK.COM/VERTRIEBSIMPULS](http://WWW.FACEBOOK.COM/VERTRIEBSIMPULS)

**vertriebsimpuls [!]**

Unternehmens- & Personalentwicklung