



Vertriebs-Theaterstück Die Geheimnisse der Spitzenverkäufer Rainer Frieß

Bei der Premiere am 13. November 2013 in Mannheim waren über 130 Verantwortliche aus regionalen und überregionalen Top-Unternehmen geladen. In dem Sellympia-Vertriebs-Theaterstück „Tierisch gute Spitzenverkäufer – Lernen von den Besten“ präsentierten Schauspieler Szenen aus dem Verkaufsaltag. Es wurden auf sehr humorvolle Art und Weise mit Hilfe von Tiermetaphern verschiedene Erfolgsstrategien von sieben Spitzenverkäufern in anschaulichen und leicht verständlichen Bildern dargestellt. Damit ist es: „Das Theaterstück für Spitzenverkäufer und solche, die es werden wollen.“

Wer kennt das nicht? Ein Verkaufstraining ist sehr gut gelaufen und dennoch tut sich danach nur wenig oder nichts. Die Teilnehmer fallen in die alten Verhaltens- und Verkaufsmuster zurück, wenn sie die neuen Verhaltensmuster noch nicht automatisiert haben. Nicht so nach dem von mir entwickelten Trainingsprogramm.

Durch das von uns produzierte Theaterstück können die Teilnehmer die erarbeiteten Verkaufstipps noch einmal visuell und „emotionalisiert“ auf sich wirken lassen. Wir haben begleitend zum Theaterstück eine Transfersicherungskonzeption entwickelt und unterstützen die Teilnehmer und den Auftraggeber bei der erfolgreichen Umsetzung - auch nach dem Training und dem Theaterstück. Solange bis es automatisiert ist - mit nachweislichem Erfolg.

Mehrstufiges, zweijähriges Qualifizierungsprogramm

Um das zu gewährleisten haben wir ein mehrstufiges, zweijähriges Qualifizierungsprogramm entwickelt. Das Theaterstück ist dabei von großer Bedeutung. Dadurch wird die Nachhaltigkeit der Trainingsinhalte unterstützt, denn nach über 25 Jahren Erfahrung im Verkaufstraining weiß ich, dass Bilder und Geschichten am besten und längsten in Erinnerung bleiben.

Dem Theaterstück vorausgegangen sind Buchbeiträge, Seminarkonzeptionen und Vorträge mit der Idee, mit Hilfe von Tiermetaphern persönliche Eigenschaften von Spitzenverkäufern plakativ und merkfähig darzustellen. Das Theaterstück ist das emotionale Highlight im Gesamtkonzept unseres Verkaufstrainings-Konzeptes und soll eine nachhaltige Erfolgssteigerung nach dem Trainingsprogramm gewährleisten.

Ein nachhaltiges Vertriebs-Event mit Begeisterungs-Qualität

Es ist zugleich ein neues Weiterbildungsformat innerhalb unserer Verkaufstrainings. In diesem Theaterstück werden die Inhalte meines neuen Trainingsmoduls so unterhaltsam und einprägsam inszeniert, dass es sich auch hervorragend als Vertriebs-Event oder eine Vertriebs-Kick-Off-Veranstaltung eignet und die Vertriebsmannschaft begeistert und langfristig etwas bewegt.

Unser Ziel ist es dabei, jedem einzelnen Verkäufer zu ermöglichen, aus seinem Training zu lernen und es nie wieder zu vergessen.

Die humorvolle Darstellung vermittelte die wesentlichen Erfolgsfaktoren von Spitzenverkäufern auf eine sehr spannende und erlebnisreiche Art.

Dem Premierenpublikum konnten wir so deutlich machen, wie es seinen eigenen Verkäufertyp erkennen und seine Stärken optimieren kann. Denn auf das etwas mehr an Leistung kommt es an, wenn die Verkäufer Ihren Erfolg noch steigern wollen.

Das Vertriebs-Theaterstück ist inzwischen auch schon als öffentliches Theaterstück aufgeführt worden und für alle Branchen geeignet. Dabei kann das Stück auch maßgeschneidert auf jedes Unternehmen angepasst und mit einem Anschluss-Workshop oder Training noch vertieft werden.

Angebot für TT-Mitglieder

Vielleicht haben auch Sie Kunden, für die ein solch außergewöhnliches Trainings-Event genau das richtige wäre? Dann sprechen Sie mit mir. Vielleicht können wir gemeinsam die Probleme Ihres Kunden hiermit lösen.

Außerdem suchen wir Branchenspezialisten, die sich in der Sellympia-Konzeption ausbilden lassen und die dann die Lizenz erwerben, um als selbständiger Lizenz-TrainerIn unser Team zu unterstützen.

Rainer Frieß

ist Dipl.-Betriebswirt (BA), Buchautor und freier Dozent an der FH Worms. Bevor er sich selbstständig machte, war er insgesamt 9 Jahre Führungskraft bei Daimler und Breuninger. Mit über 25 Jahren Erfahrung ist er einer der renommiertesten Verkaufstrainer, -Berater, Coaches und Speaker im deutschsprachigen Raum.

Sellympia GmbH
Verkaufen auf olympischem Niveau
Geschäftsführer Rainer Frieß
Am Pfortengarten 40
D-67592 Flörsheim-Dalsheim
Tel. 06243 - 900480
Fax 06243 - 900481
frieß@sellympia.de, www.sellympia.de

