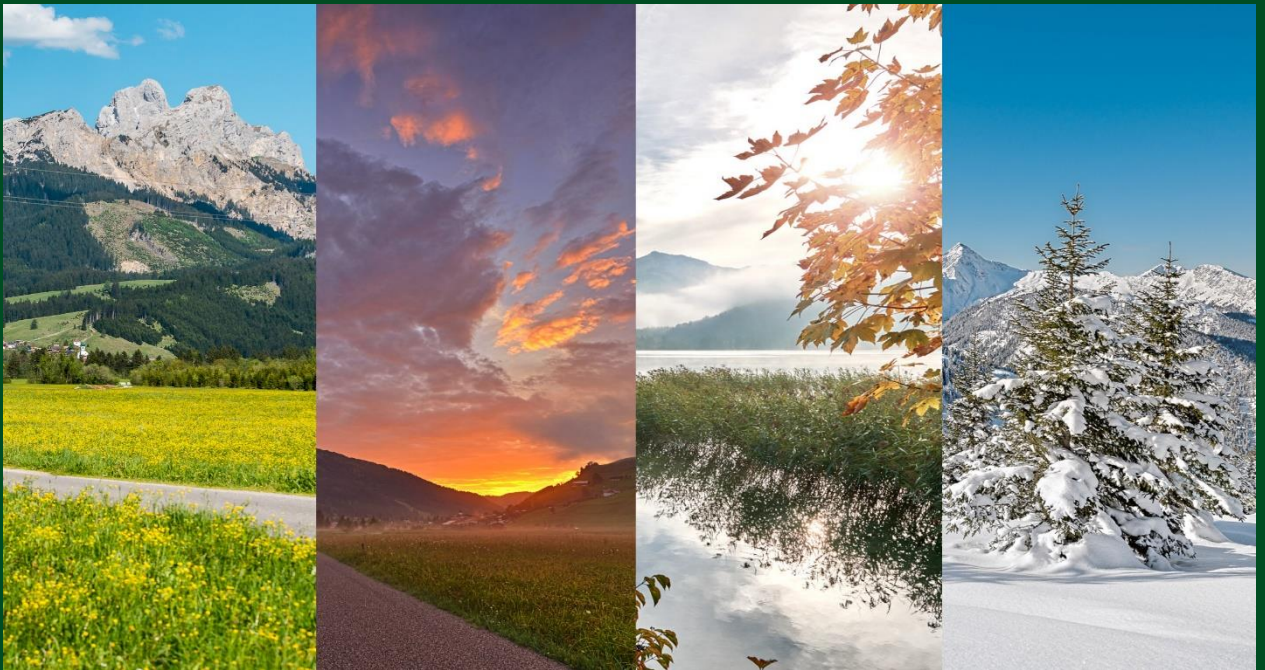


Verkaufen und kommunizieren als Erfolg im Alltag

Psychologie & mentale Stärke im Spannungsfeld «DIGITAL & COVID»

Erfolgreich sein Unternehmen auf allen Stufen repräsentieren

# Jahrestraining Verkauf 2021 .....das Jahr danach!



«All in one» heisst 365 Tage Ausbildung & neue Kunden

Umsetzen und Leben in allen 4 Jahreszeiten

Es wird eine Gruppe aus max. 10 Teilnehmern zu kompletten Vertriebsprofi's ausgebildet. Sie werden 1 Jahr begleitet, unterstehen einem Monitoring der Ausbilder u. erhalten über das ganze Jahr vollen Support. Sie werden sowohl im verkaufstechnischen wie im psychologischen Bereich vollumfänglich an die wichtigen Skills im Umgang mit Kunden u. Mitarbeiter herangeführt u. geschult.



## **TAG 1+2 - Februar 2021 – Meier - Bachmann** Verkaufsbasis und Anpassungen an 2020 trainieren

Anpassen an die neuen Rahmenbedingungen im Verkaufs- und Führungsverhalten in der neuzeitlichen VUCA-Welt. Die Spezies Mensch lernt den Umgang mit dem digitalen und volatilen Wandel. Verkaufsbasis wird zementiert und von dort wird aufgebaut.



## **TAG 3 - April 2021 – Pastor + Gurtner** Psychologie im digitalen Verkaufsumfeld nutzen

Konsequenzen der Digitalisierung auf den Menschen, der Steinzeitmensch im digitalen Zeitalter, Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften, ein ganzheitliches Bild der Psychologie im Verkauf.



## **TAG 4 - Juni 2021 – Meier + Pastor** Gesprächstaktik – Telefonakquise – Neukunden

Das Reden und Überzeugen steht und fällt mit den ersten beiden Sätzen. Situatives Verhalten im Verkaufsumfeld und die richtigen Handlungen und Worte entscheiden über Sein oder Nichtsein!



## **TAG 5 - September 2021 – Meier + FHSG** Verkaufsfördernde Massnahmen optimal nutzen

Netzwerkerweiterung, Messeplanung, Argumentation und Zeitmanagement – alles Faktoren, denen zu wenig Achtung geschenkt wird. Nutzen des SMN will gelernt und umgesetzt sein.



## **TAG 6 - November 2021 - Meier + Secco + Gurtner** Psychologie im digitalen Verkaufsumfeld nutzen

Workshop ERFA und Vertiefung einzelner Themen. Mentales Training für gesundes Verhalten und selbstbewusstes Auftreten. «Schwächen» der Einzelnen werden in der Gruppe behandelt und besprochen. Die Präsentationstechnik wird verbessert und die Motivation, mehr zu tun, angekurbelt.

### Zielsetzung und Vorgaben für die Teilnehmer bis Ende 2021

Der/die Teilnehmer/in sind aufdatiert und trainiert mit den wichtigsten zeitgemässen Methoden im Umgang mit Kunden im 21. Jahrhundert. Sie sind angepasst an die neuen Rahmenbedingungen im Verkaufsverhalten und agieren motiviert und proaktiv. Sie erkennen die Trends und Aussichten in der digitalvolatilen Wirtschaftswelt und sind in der Lage sich im Verdrängungsmarkt agil zu bewegen und gezielt den Abschluss zu suchen. Sie erweitern mit BMG das Kundennetzwerk.



**Die digitale Datenflut ist nicht aufzuhalten. Verkäufer und Repräsentanten sind gefordert!**

**Der Verkauf wird komplexer. Das Umfeld volatiler und der Zugang zum Kunden schwieriger.**

**Wir bringen den ambitionierten Mitarbeiter auf den optimalen Weg, von welchem Ihr Unternehmen profitiert sowie potenzielle und aktuelle Kunden aktiviert und «elektrisiert» werden.**

## Diese Coaches werden Sie für die kommende Dekade aufrüsten!



**Bernhard Meier** operativ über 30 Jahre auf C-Level. Coach in den Bereichen Marketing/Verkauf, für internationale Unternehmen. Ein versierter Frontmann und anerkannter Referent. Trainer u.a. im Auftrag der **SWISSMECHANIC** für die Bereiche Verkauf und Führung. *Lead-Trainer*



**Barbara Brezovar** Langjährige Führungs- und Verkaufserfahrung als Direktionsmitglied in einem internationalen Grosskonzern. Trainerin und Coach im KMU-Sektor. Dipl. Mental-Trainerin und –Beraterin ILP. Dozentin für Führungsthemen bei Curaden Academy. Mitglied Prüfungskommission Akademie St. Gallen (HFW).



**Maya Bachmann** ist Trainer und Coach seit 1991 in den Fachgebieten Leadership, Kommunikation, Resilienz. Anerkannte Dozentin an Fachhochschulen. Eine erfrischende und erfahrene Trainerin mit viel Empathie, Power und hoher Professionalität. *Mental Leadership Coach*



**Stefan Pastor** ist langjähriger Trainer und Führungskraft. Bringt als Psychologe und Theologe ein breites geisteswissenschaftliches Wissen mit und verknüpft dieses mit dem praktischen daily business. Er bringt hohe soziale Kompetenz und eine gewinnende Art mit auf den Markt.



**Anita Secco** ist Unternehmerin mit insgesamt 25 Jahren Industrie-Erfahrung in Verkauf, Beratung, Marketing, 6 Jahre Geschäftsführung einer Maschinenfabrik, 15 Jahre Face Reading und Coaching. Sie profitieren von hervorragender Menschenkenntnis und einer hohen Professionalität.



**Philippe Gurtner** unser Nachwuchs-Coach. Er vertritt die Optik der jungen Generation. Ausgebildeter Neuro- und Betriebspsychologe mit Betriebs – wirtschaftlichem Abschluss. Ein Wunderpaket in sozialer Kompetenz, Coachingskills und viel Kognitions Potenzial. Zudem anerkannter Künstler und Gewinner div. Ausschreibungen. Er bringt das Dasein auf den Punkt.

Im Wesentlichen wird Bernhard Meier als Lead-Coach die Teilnehmer betreuen und die Trainer koordinieren. Die max. 8er-Gruppe der Teilnehmer/innen wird über das Jahr div. zusätzliche Treffen und gemeinsame Anlässe (Messen, Business-Days etc.) besuchen und teilnehmen. Bilaterale Treffen, Fragen oder Anliegen können bei diesen Gelegenheiten und/oder zwischen den vereinbarten Seminardaten besprochen werden.

# Neue Impulse für Verkaufskräfte aus Industrie und Wirtschaft

## Weiterbildung in inspirativer Umgebung

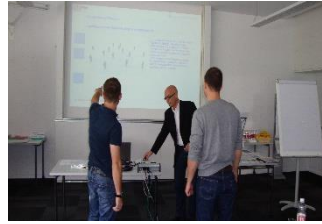
Schulungs-Zeitfenster jeweils 1 Tag (Feb. 2 Tage)

**2021: Feb / April / Juni / Sept. / November**

Investition pro Person: CHF 9'600.– ganzes Jahr

### Im Paketpreis enthalten:

- 6 Tage ganzheitliche Grundausbildung Verkauf
- 365 Tage Verbindung zum Trainer
- Netzwerk-Kontakte vom Institut CH u. EU
- Mittagessen und Übernachtung (1x Feb.)
- Zertifikat und Dokumentationen



Ruhige Schulungsorte zur Förderung von Kreativität

### ANMELDUNG

Direktwahl: +41 79 437 66 94 | [welcome@berniemeier.com](mailto:welcome@berniemeier.com)

1) Name, Vorname ..... Email: .....

2) Name, Vorname ..... Email: .....

3) Name, Vorname ..... Email: .....

Telefon Ansprechperson: .....

Firma: .....

Adresse: .....

PLZ/Ort: .....

Unterschrift: .....

Bernie Meier GmbH | St. Gallerstrasse 32 | CH-8853 Lachen SZ | [www.berniemeier.com](http://www.berniemeier.com)

