

Wichtig: Die Grundausrichtung

Robert Korp (geschäftsführender Gesellschafter von Dale Carnegie Training) erklärt, wie es die Dale-Carnegie-Verkaufstrainings ermöglichen, Seminarinhalte den Teilnehmern nutzbringend zu vermitteln. Er schwört auf eine verantwortungsvolle Grundausrichtung der Trainings.

Wie sind die Dale-Carnegie-Trainings organisiert, damit kein Geld verbrannt wird?

Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten, Geld zu verbrennen. Gerade im Umfeld von Verkaufstrainings. Und keine noch so ausgeklügelte Abfolge von Trainingselementen mit unterschiedlichen Medien und Formaten liefert hier eine Lösung, wenn die Grundausrichtung nicht verantwortungsvoll gewählt wurde. Kunden sollen sich vom Einsatz moderner Medien nicht blenden lassen und dadurch möglicherweise den Blick für das Wesentliche verlieren. Nachhaltige Effektivität im Verkauf ist tiefer verankert. Es genügt nicht, Verkaufstechniken, Strukturen, Prozesse und Verhaltensmuster einzutrainieren, wenn die Ebene von Einstellung, Haltung und Persönlichkeit vernachlässigt wird. Nur dann können Verkäufer authentisch bleiben. Mit diesem Fokus gelingt es unseren Kunden, dass neue Verkaufsfähigkeiten ihrer Mitarbeiter langfristig bestehen bleiben. Bei uns ordnet sich die Wahl der Trainingsmethoden diesem Prinzip unter.

Welche Methoden machen die Dale Carnegie Trainings wirksam?

Ziel eines Verkaufsprogramms ist es, eine effektive Sales-Kultur im Unternehmen zu

entwickeln. In einem Inhouse-Projekt wird daher vorerst die bestehende Sales-Kultur ermittelt. Die Methoden umfassen Einzelinterviews, Kundenzufriedenheitsanalysen, Analysen der Verkaufsprozesse, Joint Calls und 360°-Analysen. Die Erfahrung mit über 100 000 Teilnehmern in unseren Verkaufsprogrammen zeigt uns, dass unsere Präsenztrainings außerordentlich gut funktionieren. Wir suchen daher keine Alternativen sondern setzen lediglich Ergänzungen ein, wo ein Mehrwert generiert werden kann.

Wie erreichen Sie Nachhaltigkeit der Trainings?

Wir wissen, dass Lernen aus Erfahrung die effektivste Methode ist. Präsenztrainings sind bei uns daher stark erfahrungsorientiert. Unsere Business-Coachs nutzen Real-Time-Coaching, adaptive Coaching und Videoanalysen, um Menschen über sich hinaus wachsen zu lassen – sowohl auf der Skill-Ebene als auch auf der Persönlichkeitsebene. Dabei bewegen sich Teilnehmer immer in ihrem realen Kontext, sie arbeiten also immer anhand der eigenen Produkte und Dienstleistungen sowie an konkreten aktuellen Kundenprojekten. Bei unserer Intervallmethode machen die Teilnehmer beim Einsatz der vorher trainierten Verkaufselemente zwischen den Sessions die Erfahrung, welche besseren Ergebnisse sie erzielen können. So nutzen sie die bestärkende Kraft des Erfolges für ihre persönliche und verkäuferische Weiterentwicklung. In der Reflexion bestärken wir diese Erfolgserfahrung und führen zu den nächsten Schritten der Optimierung.

Fremdsprachen für neue Chancen

Wir halten was andere versprechen

biz.talk Language Consulting



- Soft Skills Workshops: Präsentationen & Verhandlungen
- Finance & Investment, Technik
- Legal English, Real Estate, Human Resources
- Branchenspezifische Firmentrainings
- Managementcoachings
- **Neu: Auslandstrainings via Skype**

biz.talk Language Consulting

Grill & Frömel OG

1060 Wien, Mariahilferstraße 117,

Tel.: 01/595 35 15, E-Mail: office@biztalk.at, www.biztalk.at

Welche Transferinterventionen verwenden Sie dabei?

Bei uns sind Transferinterventionen nicht etwas, was künstlich in ein Programm eingebaut werden muss, weil unsere Trainingsmethode von vorneherein und permanent auf Transfer ausgerichtet ist. Daher umfasst die Trainerausbildung bei uns ja u. a. auch Real-Time-Coaching und »adaptive Coaching«. Die Palette der Interventionen umfasst die Simulation konkreter kommender Verkaufssituationen, Aktionspläne, Transferprojekte zwischen Sessions, telefonisches Einzelcoaching, Abstimmungsgespräche mit Vorgesetzten. Insgesamt ist Verkauf immer noch ein Prozess von Mensch zu Mensch. Also werden wir auch den Menschen im Fokus behalten.