



Verkaufen mit Erfolgsgarantie

CSMT - combined sales & motivation training

Professionelles Verkaufs- und Motivationstraining in Kombination mit gezieltem Mystery Shopping

Seminar- und Trainingsorganisation

Office



peter mayr consulting

schalchnerstrasse 4

a-5230 mattighofen

Mobil

+43 (0)664 / 52 008 08

Mail

mayr_consulting@aon.at

Aus unserer großen Erfahrung mit professionellem Verkaufs- und Mentaltraining in unterschiedlichsten Branchen haben wir in den letzten Jahren ein Seminar-System entwickelt, welches gänzlich neue Möglichkeiten im Bereich des gezielten Mitarbeitertrainings aufzeigt.

Wir nennen es

CSMT - combined sales & motivation training

Um im Verkauf 100%ig erfolgreich sein zu können, benötigt es grundsätzlich 2 Faktoren – das "Können" und das "Wollen".



Das "Können"

Das Handwerkszeug eines jeden guten Verkäufers – sein professionelles Verkaufsgespräch

Wichtige Punkte des "Könnens" im Verkaufsberuf sind:

- Perfektes Grußverhalten (Kontaktaufnahme mit dem Kunden)
- Kommunikative Fragetechnik (Bedarfsanalyse)
- Überzeugende Argumentationstechnik
- Professionelle Präsentation
- Optimale Einwandbehandlung
- Zielführende Abschlusstechnik
- Selbstverständlicher und regelmäßiger Zusatzverkauf ("die Butter aufs Brot")
- Kundenbindende Verabschiedung



Das "Wollen"

Das bedeutet die Motivation, Persönlichkeit und mentale Einstellung des Mitarbeiters.

- Konstruktives Denken schafft konstruktive Handlungen
- Steigerung des Selbstwertes schafft Mehrwert
- Erhöhung der sozialen Kompetenz schafft Teamgeist
- **RE-mind**® Trainingsmethode schafft das Gesamtbild

Wie läuft nun das **CSMT-System** in der Praxis ab?



1. Baustein Tagesseminar

Intensivverkaufstraining (= das "**Können**")

Das Training wird von Hr. Axel Nemeč der Firma "topseminar" geleitet. Herr Nemeč ist eingetragener Wirtschaftstrainer und mit weit über 100 Seminartagen/Jahr einer der erfolgreichsten und begehrtesten Verkaufs- und Kommunikationstrainer Österreichs.



2. Baustein Tagesseminar

Motivations-, Persönlichkeits- und Mentaltraining (= das "**Wollen**") **RE-mind**® Trainingsmethode

Durch diesen Tag führt Ihre Mitarbeiter der bekannte Motivations- und Persönlichkeitstrainer Hr. Wolfgang Reichl der Firma "**RE-agieren**". Herr Reichl ist Dipl. Mentaltrainer – ein Trainer mit Herz, Verstand und viel Persönlichkeit.



3. Baustein Testkäufe

im Anschluss

Mystery Shopping (Durchschnittlich 2 Testkäufe pro TeilnehmerIn)

Durch diesen Baustein ist die Erhebung des Istzustandes i.S. Kundenorientierung und Verkaufsqualität festzustellen.

Ein auf breiter Ebene durchgeführtes Mystery Shopping (z.B. bei allen VerkäuferInnen eines Betriebes), lässt nach einer von uns entwickelten Methode eine exakte Berechnung zu, wie viel Umsatz noch verschenkt wird oder welches Potential noch in den VerkäuferInnen schlummert.



4. Baustein Tagesseminar

4-6 Wochen
zeitversetzt

Zusammenfassung und Evaluierung des Mystery Shoppings (= das "**Briefing**")

Nachjustierung und Feinabstimmung des Gelernten. Konzentration auf mögliche Schwachstellen aber auch klare und positive Zielsetzungen für die Zukunft.

An diesem Tag sind beide Trainer ganz für Ihre Mitarbeiter da, damit die Seminarreihe zu einer optimalen und motivierenden Erfahrung wird.

Was sind die enormen Vorteile des **CSMT-Systems**?

Mit unserem **CSMT-System** zielen wir weg vom herkömmlichen Verkaufstraining, in welchem ausschließlich Verkaufstechniken geschult werden, bis der gewünschte Erfolg eintritt.

Durch eine gekonnte Kombination zwischen Intensivverkaufstraining und der **RE-mind**[®] Trainingsmethode steht der Mensch im Vordergrund und das bereits in ihm steckende Wissen wird zur vollen Entfaltung gebracht, um alle vorhandenen Fähigkeiten optimal nutzen und gewinnbringend ausreizen zu können.

Mystery Shopping im Anschluss an die ersten beiden Schulungsbausteine, bietet die geniale Möglichkeit, bereits im darauffolgenden Schulungsdurchgang hauptsächlich auf jene Punkte eingehen zu können, bei welchen Verbesserungspotential besteht – bei welchen also noch Umsatz verschenkt wird.

Anders ausgedrückt: "Es macht keinen Sinn, Mitarbeiter immer wieder mit Verkaufstechniken zu konfrontieren, welche diese schon perfekt beherrschen.

Diese Vorgangsweise nach dem **CSMT-System** motiviert die Mitarbeiter, spart deren Zeit und reduziert so die Gesamtkosten des Trainings wesentlich.

*"Wer etwas weiß, kann noch nichts. Doch auch Können bewirkt noch nichts.
Erst das Tun verändert die Welt!"*

RE-mind[®] Trainingsmethode

Der Mensch steht im Vordergrund! Wenn Menschen die Auslösefaktoren für Erfolg und innere Begeisterung erkennen, verstehen und sinnvoll einsetzen, resultiert daraus nachhaltig Erfolg für Unternehmen und MitarbeiterInnen.

Die praxiserprobte **RE-mind[®]** Trainingsmethode ermöglicht es allen TeilnehmerInnen, das übermittelte Wissen gewinnbringend und sofort im beruflichen, als auch im privaten Alltag anzuwenden. Dies geschieht ganz ohne Zeitverlust, da keine schwierigen Prozesse und Abläufe zu beachten sind.

RE-mind[®] dient dazu, dass bereits in allen TeilnehmerInnen steckende Wissen zu entfalten und alle vorhandenen Fähigkeiten optimal zu nutzen und auszureizen. Nachhaltig kommt es zur Schaffung einer langfristigen Orientierung.

RE-mind[®] liefert wichtige Impulse, um den eigenen Weg zu Erfolg und innerer Begeisterung wieder zu entdecken.

Höchstleistungen bedürfen besserer und konstruktiverer Gedanken. Optimismus und das Wissen um die Auswirkungen vorhandener Muster und Prägungen zeichnen einen Erfolgsweg aus. Erfolg lässt sich durch die **RE-mind[®]** Trainingsmethode erlernen, trainieren und manifestieren.

Bei der **RE-mind[®]** Trainingsmethode steht das aktivierende Lernen mit allen Sinnen im Vordergrund. Die Umsetzung des hiermit erworbenen Wissens, wird dadurch optimal unterstützt.

"Mit dem menschlichen Geist ist es wie mit einem Fallschirm:
Er nützt nur etwas, wenn er sich entfaltet!"

Mystery Shopping (= anonyme Testkäufe)



Was ist eigentlich "Mystery Shopping" genau?

Viele Betriebe führen regelmäßige Besprechungen mit ihren VerkaufsmitarbeiterInnen durch, in welchen z.B. folgende Fragen diskutiert werden:

- "Wie denken eigentlich unsere Kunden über uns?"
- "Verhalten wir uns immer korrekt und freundlich unseren Kunden gegenüber?"
- "Wie fühlt sich der Kunde in unserem Geschäft?"
- "Wie professionell ist unser Verkaufsgespräch von A (wie Analyse des Kundenwunsches) bis Z (wie Zusatzverkauf)?"
- "Was können wir verbessern, um unseren Umsatz zu steigern und unsere Spanne zu erhöhen?"

Die Antworten auf diese Fragen werden aber in der Regel von den VerkäuferInnen meist positiver bewertet, als es der Tatsache entspricht.



Mystery Shopping stellt die einzige objektive Möglichkeit dar, einen **"Istzustand"** der in einem Betrieb praktizierten **Kundenorientierung** und der **Verkaufsqualität** zu definieren.



Mystery Shopping hält dem Betrieb aber auch den einzelnen MitarbeiterInnen den **Spiegel vor Augen** – "Wie sind wir wirklich?"



Mystery Shopping ist in weiterer Folge die beste Möglichkeit, regelmäßig durchgeführte **Mitarbeitertrainings** zu **evaluieren**, d.h. ihre Sinnhaftigkeit zu überprüfen und den Erfolg solcher Maßnahmen darzustellen.



Mystery Shopping – sofern auf breiter Ebene (z.B. bei allen VerkäuferInnen eines Betriebes) durchgeführt, lässt nach einer von uns entwickelten Methode eine **exakte Berechnung** zu, wie **viel Umsatz noch verschenkt wird**, oder **welches Potential** noch in den **VerkäuferInnen** schlummert.

Sind die Ergebnisse anfangs weniger zufrieden stellend, so zeigen sie doch die notwendige, weitere Vorgangsweise auf und lassen klare Ziele definieren.



Mystery Shopping macht aber nur dann Sinn, wenn es **professionell** durchgeführt wird.

Unser bestens geschultes und erfahrenes Team, bestehend aus freiberuflichen MitarbeiterInnen aller Altersklassen und sozialen Schichten.

Dieses Team führt ausführliche aber dennoch zeitsparende "**Verkaufsgespräche**" durch. Diese werden genau **protokolliert, bewertet** und **EDV-unterstützt ausgearbeitet**.

Im Regelfall findet eine **Präsentation** für die Geschäftsleitung statt, bei der selbstverständlich auch klare **Empfehlungen** für die weitere Vorgangsweise ausgesprochen werden.

Lassen Sie sich von uns die **beweisbaren Vorteile** von **Mystery Shopping** noch genauer erklären – wir sind sicher, Ihr Interesse wecken zu können!



topseminar - Axel Nemec

Vor nunmehr 10 Jahren nahm die von Herrn Axel Nemec gegründete Firma MplusN Betriebsberatung KEG ihre Tätigkeit auf. Schon bald wurde das Unternehmen als "**Wirtschaftstrainer**" eingetragen – eine Berufsbezeichnung, welche nur Firmen führen dürfen, welche das Gewerbe der Unternehmensberatung innehaben und gleichzeitig gezielte Seminartätigkeit anbieten können.

Speziell seit der Entwicklung eines neuartigen Seminar-Systems hat sich das Unternehmen praktisch ausschließlich auf die Organisation und Durchführung von Seminaren verlagert, sodass der Firmenname in die heutige "**topseminar KEG**" umgewandelt wurde.

Herr Axel Nemec war über 25 Jahre selbst im Verkauf tätig – seine Seminare stehen daher unter dem Motto: "**Aus der Praxis – für die Praxis**".

Er ist mit weit über 100 Seminartagen/Jahr einer der profiliertesten und meistbeschäftigten Verkaufs- und Kommunikationstrainer Westösterreichs.

RE-agieren – Wolfgang Reichl

Herr Wolfgang Reichl startete 1997 seine Karriere als Trainer, entwickelte über viele Jahre hinweg die **RE-mind©** Trainingsmethode und folgt treu dem Motto, täglich ein Stück besser zu sein als den Tag zuvor. In hunderten von Seminaren, Firmentrainings, Projektberatungen und Coachings erarbeitete er sich seinen exzellenten Trainerruf als ausgeprägter Praktiker mit sofort umsetzbaren Strategien.

In diesem Sinne findet er immer mehr Möglichkeiten, dem Magnetismus für Erfolg näher zu kommen. Die Anwendung seiner praxis- und erfolgserprobten **RE-mind©** Trainingsmethode, erfreut sich bei allen TeilnehmerInnen äußerst großer Beliebtheit. Des weiteren verleihen seine begeisternde Vortragsweise, seine Fähigkeit Leute zu motivieren und Emotionen bildhaft darzustellen, eine besondere Note und machen einen Seminarbesuch zum unvergesslichen Erlebnis.



Auszug aus unserer Referenzliste / topseminar

Alpenland Lesedienst / Kufstein	Fr. Dankl
Armütter – Buch und Papier / Rattenberg	Fr. Altenburger
Apotheke Reichenau / Innsbruck	Hr. Mag. Breuer
Bellutti-Planen / Innsbruck	Hr. Bellutti
Bfi-Tirol	Fr. Peham
Chrisma-Druck / Innsbruck	Hr. Markus Jordan
Der Bäcker Ruetz / Kematen	Hr. Fagschlunger
Div. Qualifizierungsverbände / Tirol	Fr. Baier
Einwaller Moden / Innsbruck	Fr. Wolf-Einwaller
Eisen Blasy / Innsbruck	Hr. Thomas Blasy
Elektro Schuler / Innsbruck	Hr. Spörr
Fiegl & Spielberger / Innsbruck	Hr. Leitner Johann
Fink Moden / Innsbruck	Hr. Paul Fink
Farben Morscher / Weiler	Hr. Jürgen Morscher
Fremdenverkehrsverband Kirchberg	Hr. Mag. Hagsteiner
Gatt Koller / Absam	Hr. Dr. Koller
Interessengemeinschaft der Innsbrucker Altstadt	Hr. Dr. Gostner
Kisslinger / Rattenberg	Hr. Kisslinger
Raku / Kufstein	Hr. Rambousek
Schischule Serfaus / Serfaus	Hr. Hammerle
Skischule Arlberg / St. Anton	Hr. Walter
Sportler / Südtirol	Hr. Hafner
Sportler Witting / Innsbruck	Hr. Kern
Stigger Moden / Imst	Hr. Wolfgang Stigger
Souvenir Linda / Schlitters	Fr. Linda
Swarovski Kristallwelten / Wattens u. Innsbruck	Hr. Mag. Brix
Vögele Shoes / ganz Österreich	Hr. Mark
Wirtschaftskammer Tirol	Hr. Engl

Auszug aus unserer Referenzliste / RE-agieren

AMER Sports Atomic Austria / Altenmarkt	Hr. Mag. Sprung
Anker Versicherung – Helvetia / Wien	Hr. Dr. Kollenz
Bergbahnen / St. Johann i. Tirol	Fr. Fürweger
Best Body Wellness – Akademie / St. Veit an der Glan	Fr. Stuck
Biolog – Präventive Gesundheitskonzepte / Feldbach	Fr. Neuhold
Comreal / Salzburg	Hr. Jaluschka
derRabe Softwareentwicklung / Kapfenberg	Hr. Rabenstein
FCI / Mattighofen	Hr. Gruber
Frank – EDV – Service / Wien	Hr. Frank
GBE Engleder & Bäck OEG / Berg bei Rohrbach	Hr. Engleder
Heimat Österreich / Salzburg	Fr. Berger
HE-Technik Eisenführer / Eggelsberg	Fr. Eisenführer
Holzprofi Pichlmann / Roitham	Hr. Pichlmann
Hypo Alpe Adria Bank / Klagenfurt	Hr. Blaskovic
Hypo Tirol Bank / Innsbruck	Hr. Krischan
IKB – Innsbrucker Kommunalbetriebe / Innsbruck	Fr. Lechle
IRMKA / St. Johann	Fr. Prantner-Lahr
Junge Wirtschaft / Salzburg	Hr. Dr. Pichler
Kettler Österreich / Salzburg	Hr. Helminger
Lernstudio Pfiffikus / Koppl	Hr. Iser
M2 Digital / Vorarlberg	Fr. Christa
Mediaprint (Breitenbaumer Training) / Salzburg	Hr. Breitenbaumer
MEPA / Wien	Hr. Danninger
ÖGS / Koppl bei Salzburg	Fr. Eberharter
Stadtamt Seekirchen	Hr. Maislinger
Syn Pharma / Salzburg-Hallwang	Hr. Lindlbauer
Wüstenrot Versicherung / Salzburg	Hr. Dir. Vogel

Förderungen

In Österreich gibt es eine Reihe von großzügigen Förderungen für die sinnvolle Höherqualifizierung der Mitarbeiter!

Da für diese Qualifizierungsmaßnahmen den Unternehmern die unterschiedlichsten Förderpöfpe zur Verfügung stehen, haben wir uns natürlich auch auf dieses Thema spezialisiert und unseren Fokus darauf gelegt.

Somit ist es uns möglich, allen Unternehmern die bestmögliche Beratung zuteil werden zu lassen und umfangreiche Hilfestellungen in sämtlichen Bereichen rund um das Thema "Förderungen" zu gewähren.

Ob Bildungspläne für berufsgruppenspezifische Weiterbildungsmaßnahmen, Fördervoraussetzungen für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen oder die Erhebung der maximalen Förderbeträge – selbstverständlich stehen wir unseren Kunden mit Rat und Tat zur Seite.

Des weiteren kümmern wir uns auch um den reibungslosen Ablauf aller bürokratischen Anforderungen, wie die Bereitstellung und Aufbereitung der hierfür nötigen Formulare und die fristgerechte Einreichung aller nötigen Unterlagen.

Vielen unserer Kunden konnten wir somit in der Vergangenheit erhebliche Vergünstigungen, bei all ihren über uns abgehaltenen Schulungsmaßnahmen zu Teil werden lassen.

Wir freuen uns sehr darauf, bald auch Sie zu unserem zufriedenen Kundenkreis zählen zu dürfen.