# Sind Sie auch der Meinung, dass Ihr angeworbener, neu eingestellter Außendienst alle Fähigkeiten bereits mitzubringen hat und nun SELBST verantwortlich für den Umsatz ist?

So erkennen Sie nicht Ihre - vom Start weg - Umsatz steigernden Möglichkeiten, Ihr Unternehmen Gewinn fördernd zu gestalten. Sicher besitzt Ihr neuer Außendienst alle Fähigkeiten – sonst hätten Sie sich nicht für diesen Außendienst entschieden – gerade und genau um jene bereits vorhandenen Fähigkeiten geht es bei der Relationalen Attraktivitätsgestaltung, bei der strategischen Begleitung Ihres Außendienstes – Ihr Erfolgs-Geheimnis!

**Schulen Sie Ihren Außendienst selbst?**

Ein neuer Außendienst startet in Ihrer Firma - ins neue LEBEN.

Jetzt beginnt der Einschulungs-Zyklus: Führungskraft raubend – belastend - zeitintensiv...

**ODER:** Sie übertragen mir Ihre Arbeit; einzig die Produkt- und Unternehmenskenntnisse werden bereits schon vorab vom neuen Außendienst in der Firma erworben. Sogleich danach geht es direkt in die PRAXIS (von mir begleitet zum Kunden). Beim gesamten weiteren Schulungsprozess wird vieles ZWISCHEN den Terminen stattfinden.

Tourenplanung, Terminvereinbarung, Kundenbetreuung, Produktpräsentation, Einwand-Entkräftung, Angebot Erstellung und Präsentation, Kaufabschluss ... eine runde Sache!

Inclusive der Relationalen ATTRAKTIVITÄTSGESTALTUNG (Relationales Außendienst-Coaching: Rahmen Erstellung mit Erfolgsgarantie; denn einzig dieses **OPTIMAL** wird - ab sofort - GELEBT und nicht darauf "hingearbeitet"). Haben Sie je über einen externen Außendienst-Coach nachgedacht? Sollten Sie, falls Sie zeitintensiv aufwendig belastende Inserate schalten.

**Sind Sie neugierig geworden?**

Ermäßigte **Einführungs-Pauschale** (sechs Tage) **2.522-- Euro** excl. MwSt.

(inclusive der bedarfs-begleitenden Relationalen Coaching-Sitzungen).

**Mit 100%iger Zufriedenheit oder GELD ZURÜCK Garantie - versprochen!!!**

Reisespesen (eventuelle Nächtigungen, Konsumation u. dgl. …) werden vom Auftraggeber übernommen.

Jede weitere **Wochen-Begleitung** (fünf Tage) **3.833,-- Euro** excl. MwSt. (reguläres Honorar)

**Meine Leistungen** (Einführungs-Pauschale)

Donnerstag: Außendienst und Produkte kennenlernen - Terminvereinbarungen und Tourenplanung - Relationale Coaching Sitzung (freie Themenwahl)

Freitag: Relationale Attraktivitätsgestaltung - Coaching Sitzung: Rahmenerstellung „OPTIMAL“

- Terminvereinbarungen und Tourenplanung (Fertigstellung)

Montag: Kundentermine (Tages-Schwerpunkt = Erfolgsgrundlage ist eine „Sympathie-Basis“ mit dem Kunden aufbauen und ein positives - heiter „sonniges“ - Klima schaffen) Kaufentscheidung anstreben/abschließen!

Dienstag: Kundentermine (Tages-Schwerpunkt = zwar den passenden „Bohrer“ auswählen/vorführen, jedoch das erwünschte/benötigte „Loch“ - den Wert – präsentieren) Kaufentscheidung anstreben/abschließen!

Mittwoch: Kundentermine (Tages-Schwerpunkt = die ganz natürliche „Ablehnungs-Abwehr“ des Kunden zu akzeptieren und den Kunden von der „Diskussion darüber“ Phase in die „sich finden“ Phase führen) Kaufentscheidung anstreben/abschließen!

Donnerstag: Kundentermine (Tages-Schwerpunkt = Fokus auf Angeboterstellung und den „Kaufabschluss“ als ganz natürlich hineingleitende Folge des „Beratungsgespräches“ ausführen) Kaufentscheidung!

Bei Hotelaufenthalt am Montag, Dienstag und Mittwoch je eine Coaching Sitzungen am Abend inkludiert.

**Einschulungs-Abschluss:** Relationales „Themen“-Coaching

Erkenntnis- und Handlungs-Coaching – Sitzung für **1 „spezielles“ Thema**!