

SITup - Auftrieb im Vertrieb durch Sales-Impact-Training

Mehr denn je sind heute wirksame Trainingskonzepte für den Vertrieb gefragt, die jenseits des gestrigen Seminartourismus die Qualifikation der Mitarbeiter und ihren Vertriebs Erfolg nachhaltig steigern. Verzahnung mit dem Vertriebsalltag, messbare Umsetzungsziele, Berücksichtigung individueller Leistungspotenziale, ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis: Inwiefern SITup diesen Kundenerwartungen gerecht wird, erläutert Uwe Scholze, proceed, in einem Interview mit ExpertWeb.

ExpertWeb: SITup – da denkt mancher bestimmt an Fitness und Gymnastik ...

Uwe Scholze: In diesem Gedanken stecken auch wesentliche Elemente. Schließlich kann der Mensch mit diversen Fitnessprogramme seine Leistungsfähigkeit und Lebensqualität positiv beeinflussen. Eine nachhaltige Wirkung erzielt allerdings nur, wer sein Fitnessprogramm in seinen Alltag integriert und dranbleibt. Für die Übung der Situps gilt ja auch: regelmäßig üben, korrekt ausführen, wöchentlich ein paar Wiederholungen mehr machen und dann das Niveau halten. Dabei auch mal die Ausführung der Situps variieren und mit anderen Übungen kombinieren. Alles ganz unspektakulär, doch hoch wirksam.

ExpertWeb: Und Wirkung sollen ja gerade Vertriebs Trainings zeigen. Was hat sich daran in der jetzigen wirtschaftlichen Situation geändert?

Uwe Scholze: Dass die angestrebte Wirkung mit reduziertem Ressourceneinsatz erreicht werden soll. Viele Unternehmen sind einfach nicht mehr bereit, Ihre Mitarbeiter für eine dreitägige Schulung „en block“ aus dem Feld zu holen. Das kostet Zeit, Geld und vielleicht sogar einen Auftrag. Für manchen Auftraggeber hat sich auch schlicht die Erwartung in eine Schulung nicht erfüllt. Das Angebot „3-Tage Seminar“ – ob extern oder intern greift als Lösung zunehmend seltener.

ExpertWeb: Manche Seminaranbieter sehen das womöglich anders. Wie kommen Sie zu dieser Einschätzung?

Uwe Scholze: Durch meine Erfahrungen als Trainer in Schulungsprojekten, in denen Kundenberater durch dreitägige Trainingsblöcke geschleust wurden. Durch das Feedback von trainierten Mitarbeitern und Führungskräften.

ExpertWeb: Und was erwartet ein Vertriebsleiter statt einem solchen Blockseminar?

Uwe Scholze: Der Vertriebsleiter möchte beispielsweise ein Kurz-Training in sein Vertriebsmeeting integrieren, weil er dann sein Vertriebsteam sowieso

zusammen hat. Vielleicht mit einem Themenschwerpunkt, z.B. Selbstmotivierung. Vielleicht möchte er zwei Mitarbeiter im Nachfassen von Angeboten qualifizieren, weil die auf einem großen Angebotsbestand sitzen – und zwar mit einem Training-on-the-Job, am besten gleich morgen nachmittag. Und morgen abend fragt er dann, was dabei herausgekommen ist. Lösungen in Form von Training müssen also zeitflexibel, outputorientiert und oft individuell sein. Für den Vertriebsleiter zeigt sich der Nutzen eines Trainings letztlich in der Praxis.

ExpertWeb: Was unterscheidet SITup von herkömmlichen Verkaufstrainings?

Uwe Scholze: SITup basiert auf dem Grundsatz „weniger Seminar, mehr Umsetzung“ und kombiniert Präsenztraining, Selbstlernphasen und Praxis-Coaching. Sales Impact Training ist mehr als Training. Man könnte formulieren: „3 Monate Vertriebscoaching statt 3 Tage Seminar“. Wobei sinnvolle Projektlaufzeiten bis zu 12 Monate sein können. Entscheidend ist die Prozessperspektive sowie die Anzahl und Vielfalt der Entwicklungsimpulse.

ExpertWeb: Können Sie das näher erläutern? Wie sieht ein SITup-Projekt konkret aus?

Uwe Scholze: Die Trainingseinheiten sind kürzer. Statt einem Drei-Tage-Seminar werden beispielsweise drei Tagestrainings durchgeführt. Zudem wird in diesen Präsenzveranstaltungen auch wirklich intensiv trainiert. Denn Bedarfsklärung, Wissensvermittlung, vorbereitende Analysen und Übungen finden vor dem Training statt – per E-Mail oder online. Optional sind internetbasierte Potenzialanalysen. Die Mitarbeiter kommen eingestimmt und vorbereitet ins Training und dann geht's sozusagen gleich zur Sache. Am Ende jeder Trainingseinheit erstellt jeder Mitarbeiter einen individuellen Aktivitätenplan, in dem er festlegt, was er umsetzen wird. Die Nachbetreuung durch den Trainer ist integraler Bestandteil. Je nach Bedarf wird ein Austausch per E-Mail oder Telefon oder ein persönliches Coaching vereinbart und durchgeführt. Zudem kann der Erfahrungsaustausch aller Teilnehmer durch ein Online-Diskussionsforum

gefördert werden. SITup-Programme sind also mit dem Blended-Learning-Ansatz hochkompatibel.

ExpertWeb: Wie sichert Sales Impact Training den immer wieder geforderten Praxistransfer?

Uwe Scholze: Ergänzend zu dem eben Gesagten:

1. dadurch, dass sich SITup konsequent an den konkreten Vertriebszielen und –prozessen ausrichtet. Es macht z.B. einen großen Unterschied, ob die Neukundengewinnung forciert oder die Kundenpotenziale besser ausgeschöpft werden sollen. SITup fokussiert dann die kritischen Verkaufsphasen. Das kann die telefonische Qualifizierung von Zielkunden, die Informationsbeschaffung im Kundengespräch oder das Verhandeln mit dem Einkäufer sein. Hierfür wird dann konzentriert trainiert.
2. werden SITups auf Qualifikation und Potenziale der Vertriebsmitarbeiter abgestimmt. Daraus folgt, dass nicht jeder Mitarbeiter jedes Training durchläuft und die Trainingszeit bedarfsgerecht investiert wird.
3. durch das Vereinbaren und Überprüfen von Umsetzungszielen, z.B. Quantität und Qualität von Aktivitäten.

ExpertWeb: Welche Rolle spielen die Führungskräfte in einem SITup-Projekt?

Uwe Scholze: Eine ganz entscheidende. Schließlich kommt es darauf an, dass die Mitarbeiter das Trainierte in ihrer Praxis umsetzen. Dafür muss sich der Vorgesetzte interessieren. Und er muss fordern. Wenn der Chef das SITup-Projekt nicht ernst nimmt, gilt für seine Mitarbeiter „aus dem Seminar, aus dem Sinn“. Hierzu gehört auch eine Rollenklärung, z.B. der Vertriebsleiter fordert und kontrolliert, der externe Trainer fördert und aktiviert. Wichtig ist, dass in jedes SITup-Projekt der Vertriebsleiter aktiv eingebunden wird. Dies erfolgt durch Zielvereinbarungs-, Umsetzungs- und Auswertungsmeetings.

ExpertWeb: Schreckt davor dann nicht mancher zurück?

Uwe Scholze: Das passiert freilich. Und das ist auch gut, wenn die Verantwortlichen im Vertrieb das deutlich und frühzeitig kommunizieren. Das verhindert Enttäuschungen. Wer an den großen Push durch ein Power-Seminar glaubt, wird sich nicht für SITup entscheiden. Ebensovwenig derjenige, der seine Führungs- und Ergebnisverantwortung an den externen Trainer delegieren möchte.

ExpertWeb: Und wer profitiert von SITup?

Uwe Scholze: Grundsätzlich Unternehmen und Vertriebseinheiten, die mehr Umsetzung und weniger

Seminar brauchen. Und deren Entscheider überzeugt sind, dass kürzere, häufigere und verschiedenartige Impulse mehr bewirken als eine Einmalmaßnahme. Förderlich ist ganz klar auch eine räumliche Nähe von Berater und Kunde. So können auch einmal kurzfristige und kurzdauernde Beratungen und Coachings durchgeführt werden. Manchmal reichen auch zwei Stunden für ein konkretes Anliegen. Es muss nicht immer gleich ein ganzer Beratertag sein.

SITup – Sales-Impact-Training – Auftrieb im Vertrieb durch Wirkungstraining

SITup entwickelt die persönliche und methodische Kompetenz von Verkäufern und Kundenberatern - mit spürbaren Effekten im Vertriebsprozess.

SITup macht Mut, fördert mutiges Machen und lässt Menschen wirksam werden. Dies gelingt durch die Kombination von Präsenztraining, Umsetzungsphasen und Praxis-Coaching.

Schon im **SITup-Start-Programm „3 Monate Vertriebscoaching statt 3 Tage Seminar“** sind folgende Leistungen enthalten:

- Bedarfs- und Potenzialanalyse
- Kick-off-Meeting
- 3 Tagetrainings (3 x 1)
- Handouts und Checklisten für die Praxis
- Follow-up von Aktivitätenplänen
- Individuelles Coaching
- Erfolgsmessung und Auswertungsmeeting

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ Auf Ihre Vertriebsziele und Verkaufsprozesse ausgerichtet
- ✓ Auf Qualifikation und Potenzial Ihrer Mitarbeiter abgestimmt
- ✓ In Ihren Arbeitsprozess integriert
- ✓ Weniger Seminar und mehr Praxis-Coaching
- ✓ Überprüfbare Umsetzungsziele
- ✓ Begleitende Beratung der verantwortlichen Führungskräfte
- ✓ Nachbetreuung Ihrer Mitarbeiter
- ✓ Überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis