



QUALITÄT DURCH
FORTBILDUNG

www.wuest-weiterbildung.com
Aus der Praxis für die Praxis



Die Möglichkeiten:

Training
Referate
Seminare
Workshop
Schulungen
Impulsreferate
Beratung und
Coaching für Führungskräfte
und Geschäftsleitung

Weitere Themen:

Führung mit Zielen
Die Management Toolbox
Kommunikation = Führung
Konflikte einfach lösen
Teamoptimierung
Strategie für ..

Profil / Vita Referent:

**Über 40 Jahre reale
Berufserfahrung** vom Produkt-
Promoter zum Geschäftsführer,
mit umfassendem Wissen-
Portfolio; auch durch zahlreiche
weiterführende persönlichen
Ergänzungen.

Praktische Erfahrung somit in Gruppen-, Abteilungs-, Bereichs- und Geschäftsleitungsfragen.

Zusatzqualifikationen:

Führungstechniken Stufen I bis IV (ITT
/ SEL/AEG), Psychologie in der Praxis,
Gruppendynamik, Rhetorik, Team
optimieren, Verkaufspsychologie.

**Meine besonderen Erfolge während
der Berufszeit:** Marktfragen,
Vertriebsfragen, Markteinführungen,
Personalführung, Strategiefragen,
Umsetzung und Weiterentwicklung.

Kunden sind das Kapital - die **Mitarbeiter** sind das Eigenkapital. Beides ist wichtig.
Motivierte Mitarbeiter und Führungskräfte brauchen Zuversicht, Wissen, Vertrauen und klare Ziele.

Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und Unternehmensziele,
sind die drei Säulen des Unternehmenserfolges.

www.wuest-weiterbildung.com

<https://www.provenexpert.com/siegfried-wuest/>

Michelangelo wurde einmal gefragt,
wie es käme, dass er so wunderbare Werke schaffen könne?
"Es ist ganz einfach", antwortete er. "Wenn ich einen Marmorblock betrachte,
sehe ich die Skulptur darin. Ich muss nur noch das entfernen, was nicht dazugehört".

Aus der Praxis für die Praxis

Ein Unternehmen lebt von seinen Kunden. Sie sind das Ziel der Bemühungen.
Kompetenz und erfolgreiche Unternehmenskultur bestimmen Abläufe und Umgang.
Hierzu benötigt man geschulte Mitarbeiter und eine hervorragende Führungsmannschaft.
Dann wird das Ganze von Konzepten - einer Strategie mit Zielvereinbarungen - getragen.

Seminar / Workshop / Referat

Thema: erfolgreicher Verkauf

Was machen „Erfolgsmenschen“?

Menschen, die überdurchschnittlich erfolgreich sind, sind **authentisch**, sie sind ein Original mit allen Ecken und Kanten. Der zweite Punkt ist, sie wissen genau, **was sie in ihrem Leben erreichen wollen**. Sie lassen sich nicht ablenken. Sie nehmen Einfluss auf ihren Zustand und **Kommunizieren effektiver und wirkungsvoller**. Der Entscheidendste Punkt ist aber; **sie handeln**. Sie leben nach dem Motto: „Handeln statt Jammern.“ Entscheidend für den Erfolg ist auch die positive Grundeinstellung zum Leben.

Drei Punkte sind besonders wichtig:

Erstens geht es immer um Denkweisen, Sichtweisen und Entscheidungen. Jeder trifft von morgens bis spät abends Entscheidungen. So kann ich entscheiden, ob ich gut gelaunt oder schlecht gelaunt bin. Wenn ich im Stau stehe, kann ich mich ärgern oder nicht. Danach folgt die Art der Prioritäten und Arbeitsweisen.

Der **zweite Punkt** ist wie sieht es in meinem Umfeld aus. Bin ich von unzufriedenen und negativen Menschen umgeben und beeinflussen diese mich? Das bedeutet, ich sollte mir ein **Gewinnerumfeld** schaffen. Mich folglich von Sachen und Menschen, welche mich negativ beeinflussen, distanzieren. **Kontakte** zu erfolgreichen Menschen suchen, diese regelmäßig pflegen.

Der **dritte Punkt** ist die permanente persönliche **Weiterentwicklung**. Diese darf auf gar keinen Fall vernachlässigt werden. Viele Menschen haben fachlich eine Top Aus- und Weiterbildung, aber zu wenig an ihrer persönlichen „Weiter-Entwicklung“ gearbeitet.

Leben Sie eine individuelle Zeitbalance :

Arbeit / Leistung
Kontakte / Familie
Körper / Gesundheit
Sinn / Kultur / Weiterbildung

Verkauf ist eine Schlüsselfunktion

Hier erlernen Sie Möglichkeiten (auch für Sie passend) Kunden zu begeistern, zu pflegen und optimal zu betreuen. Vorwiegend über Neukundengewinnung und über Rabatte zu verkaufen ist teuer für das Unternehmen.

1. Die **Geschäftsbeziehungen** von heute
 - 1.1 Kunden und deren Bedeutung
 - 1.2 Firmenauftritt ist ein Gesamt – Konzept
 - 1.3 Bedeutung von Leitbild und Umsetzung
2. **Erfolgsfaktoren**
 - 2.1 Analyse von Geschäftsbeziehungen
 - 2.2 Strategie „das Ziel ist der Kunde“
 - 2.3 Führungskraft in der Geschäftsbeziehung
 - 2.4 Vertriebsprofi in der Geschäftsbeziehung
3. Das **Handwerkszeug** des Vertriebes
 - 3.1 Die 10 Sekunden des Beginns
 - 3.2 3 x Ja, wie und warum?
 - 3.3 **Kommunikation** muss stimmig sein
 - 3.4 Fragetechnik (wer fragt führt)
 - 3.5 Merker setzen und argumentieren
 - 3.6 **Abschluss** tätigen oder vorbereiten
 - 3.7 Dran bleiben (Kundenbetreuung)
 - 3.8 Reisen optimieren
 - 3.9 Kundenwahl optimieren
 - 3.10 Der **Innendienst** als Partner
 - 3.11 Was ist nun mein neues Konzept?
 - 3.12 **Reflexion**
 - 3.13 **Erfolg** erfordert wollen und umsetzen

Überzeugend und einprägsam.

Über Praxis und Verständnis zur Einsicht und Umsetzung gelangen. Erfolg beginnt bei 51%, also dann ...