

## **Abenteuer Training – Verkäufer-Coaching mit sofortigen Verkaufserfolgen**

Deutsche Unternehmen stecken jährlich Milliardensummen in die Aus- und Weiterbildung ihrer Verkäufer und Vertriebsspezialisten. Doch die Ergebnisse sind oft ernüchternd: Selten wird das Erlernete so in die Praxis umgesetzt, dass sich dies in den Zahlen niederschlägt. Beim Kunden kommen die Maßnahmen demnach nicht an. Hier setzt das von erfahrenen Spezialisten neu entwickelte **Adventure-based learning**<sup>®</sup> an.

**„Immer wieder hören wir von unseren Kunden, dass Seminare zwar kurzfristig zu einer Motivations- und Leistungssteigerung führen. Problematisch ist bei manchen Teilnehmern allerdings der Aspekt der Nachhaltigkeit: Oft fehlt das regelmäßige Training, so dass die Maßnahme mit der Zeit ins Leere läuft“,** sagt Hans D. Schittly, Inhaber der Firma Schittly Trainer-Team, die das **Adventure-based learning**<sup>®</sup> in Zusammenarbeit mit der Core Competence GmbH entwickelt hat.

### **Herausforderung Kompetenz**

Unbestritten ist, dass aktuelles und den Markterfordernissen angepasstes Know-how die Voraussetzung für Verkaufserfolge ist. Neue und komplexe Produkte, Lösungen und Services erfolgreich am Markt zu platzieren, erfordert aktuelles Fachwissen, überragende Vertriebskompetenzen und eine hohe Motivation beim Mitarbeiter. Die Steigerung dieser Fähigkeiten ist deshalb zur zentralen Aufgabe für jeden geworden, der erfolgreicher verkaufen möchte. Traditionelle Trainingsmethoden sind sinnvoll, um Wissen aufzufrischen, ein Feedback einzuholen und die eigene Arbeit mit der von Kollegen zu spiegeln. Sie beseitigen erfahrungsgemäß jedoch nicht langfristig die bestehenden Defizite. Denn kaum ist der Mitarbeiter wieder zurück im Alltag, schleichen sich die üblichen Gewohnheiten rasch wieder ein. Das Erlernete geht verloren.

Die Ideallösung: das erworbene Wissen wird auch nach der Maßnahme immer wieder eingeübt und durch einen Coach überprüft. Doch wie realistisch ist so ein Ansatz? Denn: Individuelles Coaching durch einen Spezialisten ist kostspielig und erreicht somit nur einige wenige Mitarbeiter des Unternehmens. Genau hier setzt **Adventure-based learning**<sup>®</sup> an.

Hans D. Schittly: **„Stellen Sie sich vor, Sie trainieren praxisnahe Verkaufssituationen an einem Simulator virtuell, ein Coach gibt Ihnen qualifiziertes Feedback und Sie entwickeln Ihr Gespräch zu einem nahezu perfekten Verhalten, das dennoch authentisch Ihre eigenen Besonderheiten widerspiegelt. Genau darum handelt es sich bei Adventure-based learning**<sup>®</sup>. **Übrigens nicht zu verwechseln mit E-Learning-Ansätzen, denn bei Adventure-based learning**<sup>®</sup> **lernt der Verkäufer nicht nur Fachwissen, sondern er trainiert vor allem sein Verkaufsverhalten virtuell und erhält sofort Feedback durch den Trainer. Während er beim E-learning mehr weiß, kann er hier mehr.“**

### **Virtuelles Coaching**

Die neue, innovative Maßnahme ist aus der einzigartigen Partnerschaft zweier auf ihrem Gebiet hoch spezialisierter Unternehmen entstanden: **Schittly Trainer Team** sowie **Core Competence GmbH**. Beide sind seit vielen Jahren und mit großem Erfolg auf dem Gebiet Verkaufstraining bzw. technikgestützte ganzheitliche Beratung aktiv.

Das neu entwickelte **Adventure-based learning**<sup>®</sup> ist ein auf einer webbasierten Plattform angelegtes innovatives Training, das so zu jeder Zeit an jedem Ort absolviert werden kann. Das Besondere: Der Teilnehmer wird von Anfang bis Ende von einem virtuellen Coach intensiv begleitet. Der Mitarbeiter erhält anspruchsvolle praxisbezogene Aufgaben, die er effizient und vor allem individuell lösen muss. Virtuelle Szenarien

vermitteln das für den Vertrieb relevante Wissen – in einem kurzweiligen Wechselspiel von kompakten Lerneinheiten und konkreten Anwendungen des Erlernten. Oberste Priorität haben dabei individuelle Lernpfade und Lernschleifen. Ein hoher Grad an Interaktivität, konstruktives Feedback des virtuellen Coaches sowie ein spannender und teilweise spielerischer Ansatz erhöhen die Motivation des Teilnehmers. Die Anonymität des Lernprozesses erleichtert es dem Anwender in vielen Fällen, an seinen Schwächen zu arbeiten. Nicht allein der Lerninhalt, sondern der Lernende selbst steht im Zentrum eines Adventures - also Abenteuers!

Im Baustein „Ganzheitliche Beratung“ werden alle wichtigen Phasen des Verkaufsgesprächs trainiert: Zielgruppendefinition, Kontaktaufnahme per Telefon, Analysegespräch, Begleitung der Kaufentscheidung, Weiterempfehlung. Im „Info“- und im „Trainingsraum“ können die Seminarinhalte immer wieder abgerufen werden. Ein Punktesystem informiert über die Qualität der Antworten und die Lernfortschritte.

### **Simulator für Verkäufer**

**„Unsere Innovation kommt hiermit erstmals in der Finanzbranche zum Einsatz“,** so Karl Berger, Geschäftsführer der Core Competence GmbH. **„Wir sind sehr froh, dass es uns gelungen ist, mit Hans D. Schittly einen namhaften Trainer mit langjähriger Erfahrung als Partner gewonnen zu haben“.**

Microsoft, Fujitsu Siemens Computer und viele andere Unternehmen nutzen **Adventure-based learning**<sup>®</sup> schon seit geraumer Zeit - und dies mit großem Erfolg, dabei werden die Voraussetzungen für dauerhafte Verkaufserfolge geschaffen. Gewissermaßen mit einem **„Verkaufs-Simulator** werden virtuell praxisnahe Gesprächssituationen durchgespielt. Qualifiziertes Feedback erhält der Teilnehmer vom Coach (dem jeweiligen Trainer), alte Gewohnheiten werden so durch neue ersetzt und Verkaufserfolge stellen sich unmittelbar ein. Der Teilnehmer steigert spürbar und nachhaltig seine Kompetenz. Während des Trainings durchläuft er alle wichtigen Phasen seines spezifischen Aufgabengebietes.

Er wird in konkrete Gesprächssituationen hineinversetzt und dabei wird in besonderer Weise die Motivation der Lernenden stimuliert: Die Software „reagiert“ auf den individuellen Wissensstand und stellt unterschiedliche Lernschleifen zur Vertiefung des neu erworbenen Wissens zur Verfügung. Der virtuelle Coach liefert Feedback in Echtzeit, das unmittelbar in praxisnahen Szenarien umgesetzt werden kann. Die reale Umsetzung des virtuell Erlernten generiert zusätzliche Umsätze, steigert die Produktivität und die Qualität der Dienstleistung. Gleichzeitig sind der zeitliche und finanzieller Aufwand gering. Auch spezifische Unternehmensziele können in einem individuellen Adventure für das jeweilige Unternehmen Berücksichtigung finden.

Hinweis: Unter **HYPERLINK** "<http://www.erfolgreicher-verkaufen.net/>" \o "<http://www.erfolgreicher-verkaufen.net/>" [www.erfolgreicher-verkaufen.net](http://www.erfolgreicher-verkaufen.net/) kann ein Demo-Trailer gestartet werden, der einen ersten persönlichen Überblick verschafft.