



Sales **Boxing**

Verkaufen ist wie Boxen.
Es gibt keinen zweiten Sieger.



DAS SALESBOXING-TRAINING

Erfolgreiche Menschen verschieben die Grenzen der Leistungsfähigkeit und besiegen ihren "inneren Schweinehund". Das gilt im Vertrieb und Verkauf wie auch im Sport.

Die Parallelen zwischen Sales und Boxen machen einprägsam erlebbar, welche Techniken zum Erfolg führen. Im Training kombinieren wir Box- und Verkaufstechniken zu einem endorphin-geladenen Trainingserlebnis mit einer unbeschreiblichen Nachhaltigkeit, denn der ständige Wechsel zwischen Sales-Training und Boxtraining hält die Gruppe hellwach und motiviert.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden in den Boxübungen ständig, aber behutsam an ihre Leistungsgrenzen geführt und realisieren, dass man sich in einem Boxring nicht verstecken kann - genauso wenig wie vor einem Kunden. Man muss auch im Kundengespräch "die Runde durchstehen" und oftmals ist auch Angriff die beste Verteidigung!

Unsere Teilnehmenden steigern ihre Leistungsfähigkeit auf 130%, haben einen riesigen Spaß und gewinnen neue Motivation!



IHRE **SALESBOXING**-THEMEN

SALESBOXING Verkaufstraining mit Grundlagentraining Boxen

SALESBOXING 1

Mit harten Bandagen verkaufen

SALESBOXING 2

Mit harten Bandagen Neukunden gewinnen

SALESBOXING 3

Mit harten Bandagen verhandeln



SALES + BOXING = SALESBOXING





IHRE TRAINER

Michael Fiedler

Es wird kein Blut fließen.
Michael Fiedler

- Branchenkompetenz Sales und Führung:
Automotive Sales & Aftersales, Groß- & Einzelhandel/Distribution, Versicherungswesen/Verlagswesen, Handwerk/Bau, Sportartikel/Fitnessgeräte, Food & Getränke
- Schlüsselprojekte:
Verkäuferzertifizierung, Markteinführung neuer Produkte, Schadenmanagement, Cross Selling, strukturierte Produktpräsentationen, strukturierte Neukundenakquise, Personalakquise Vertrieb u. v. m.

Thomy Wiedemann

- Boxtrainer und Motivationstrainer
- Trainer der Profi Weltmeisterinnen Rola El Halabi und Nikki Adler
- Inhaber des Mekong Box-Gym Kampfsport Leistungszentrums
- Veranstalter des Ulmer Promiboxen

„In 12 Runden lernen sich Boxer besser kennen,
als so manche Menschen in 12 Jahren im Büro“
Wilfried Sauerland, Boxpromotor

SALESBOXING 1

Mit harten Bandagen verkaufen

Trainingsziel und -inhalt

Verkaufen und Boxen haben vieles gemeinsam. Ein Verkäufer muss sich jeden Tag auf die Gespräche mit seinen Kunden genauso vorbereiten wie ein Boxer auf den Gegner. Er muss die „schlagkräftigen Argumente“ für seine Produkte kennen wie ein Boxer die „Wirkungstreffer“ landen muss. Kundeneinwände werden professionell entkräftet wie beim Boxen die Schläge des Gegners geblockt oder abgelenkt werden.

Dieses Training vermittelt die Grundtechniken des Verkaufens sowie des Boxens und lässt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erkennen, wie wichtig in beiden Bereichen eine optimale Vorbereitung, Taktik, Stehvermögen und Biss ist.

Die Teilnehmenden erlernen strukturiert und kundenorientiert vorzugehen. Sie hinterlassen beim Kunden einen optimalen Eindruck und werden erfolgreicher verkaufen.

Boxhandschuhe und Bandagen werden zur Verfügung gestellt.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb

Ort

Box-Gym nach Vereinbarung

Dauer

2 Tage

SALESBOXING 2

Mit harten Bandagen Neukunden gewinnen

Trainingsziel und -inhalt

Neukundenakquise und Boxen haben beide viel gemeinsam. Ein Verkäufer muss sich jeden Tag auf die Gespräche mit potenziellen Neukunden genauso vorbereiten wie ein Boxer auf den Gegner. Er muss sich täglich „durchboxen“ und auch nach „Rückschlägen“ sich selbst erneut für die Neukundenakquise motivieren.

Dieses Training vermittelt die Grundtechniken der strukturierten Neukundenakquise sowie des Boxens und lässt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erkennen, wie wichtig in beiden Bereichen eine optimale Vorbereitung, Taktik, Stehvermögen und Biss ist.

Die Teilnehmenden erlernen strukturiert ihre eigene Neukundenakquise zu organisieren und zu optimieren. In vielen praxisnahen Übungen verlieren die Teilnehmenden die Angst vor dem Neukunden und entdecken den Neukundenkontakt als Chance. Durch das parallel laufende Boxtraining wird klar, wie einfach es ist, Hindernisse zu überwinden, den inneren Schweinehund zu besiegen und mit Spaß und jeder Menge Motivation neue Ziele zu erreichen.

Boxhandschuhe und Bandagen werden zur Verfügung gestellt.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb

Ort

Box-Gym nach Vereinbarung

Dauer

2 Tage

SALESBOXING 3

Mit harten Bandagen verhandeln

Trainingsziel und -inhalt

Im In-Fight souverän bleiben, die Tricks des Gegners entlarven, in schwierigen Situationen richtig reagieren, keine Nerven zeigen, den Adrenalinpegel im Griff behalten – all dies entscheidet in Verhandlungen wie auch beim Boxen über Sieg oder Niederlage.

Im Kampf um Kunden, Aufträge und Fachkräfte sind nicht nur harte Bandagen gefragt, sondern überzeugende Argumente und kluge Strategien. Vertriebsmitarbeiter müssen selbstbewusst auftreten und dürfen sich durch Ausfallschritte des Gegners nicht aus der Ruhe und aus dem Tritt bringen lassen.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erlernen Grundtechniken des Verhandeln sowie des Boxens. Dadurch sind sie besser auf den Verhandlungspartner vorbereitet, werden härter in Verhandlungen, lernen mit Attacken des Gegners umzugehen und rhetorische Wirkungstreffer zu landen. So können sie maximalen Verhandlungserfolg generieren.

Boxhandschuhe und Bandagen werden zur Verfügung gestellt.

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Management / Vertrieb

Ort

Box-Gym nach Vereinbarung

Dauer

2 Tage



FEEDBACK ZUM TRAINING

Lieber Michael, lieber Thomy,

das war das Beste, was ich bisher mitgemacht habe! Und das lag an der Kombination von Sport und Theorie.

Besonders nützlich war es, die Zusammenhänge zwischen dem "boxing" und "selling" an verschiedenen Beispielen des Boxtrainings klarzumachen – und zwar in dem Augenblick, wo es passiert: Neben der Vorbereitung auf boxing oder selling auch die Schwächen, nämlich die oftmals unbefriedigende Umsetzung von Erlerntem, Beispiel Schlagabwehr und anschließender Angriff – in der Übung perfekt, im freien Kampf wieder nur ungestüm draufhauen – das entspricht sehr oft dem Auftritt bei einem Neukunden! Gerade hier der Hinweis auf den Unterschied von Zufall "lucky punch" und "strukturiertem Vorgehen" finde ich sehr wertvoll!

Also, Jungs und Mädels, ihr wart spitze!!!

Ganz herzlichen Dank auch noch einmal für die Gastfreundschaft, die Passion im Umgang mit Ungeübten und die unbändige Freude, die bei euch beiden "greifbar" war und die uns alle mitgerissen hat!

Alles Gute für eure nächsten Trainings
Joachim

Joachim Althoff, Vertriebsleiter und Prokurist der UP Dental GmbH

IHRE ANSPRECHPARTNER



Maulbronner Straße 26
75457 Sternenfels

Fon 07045 20455-10
Fax 07045 20455-15

E-Mail gabriele.hildwein@hiwentis.de
Internet www.hiwentis.de

Gabriele Hildwein

Ich freue mich auf Ihr Interesse!