



Ist Ihr Verkauf am Limit?  
Neue Impulse statt mehr des Selben?



WAGNERHOMUNCULUS



Kompetenzen verbinden.

Erfolgsoptimierung im Verkauf und Service  
durch systemische Arbeit und rhetorischem Training

**P**RAXIS **S**IMULATION **V**ERTRIEB

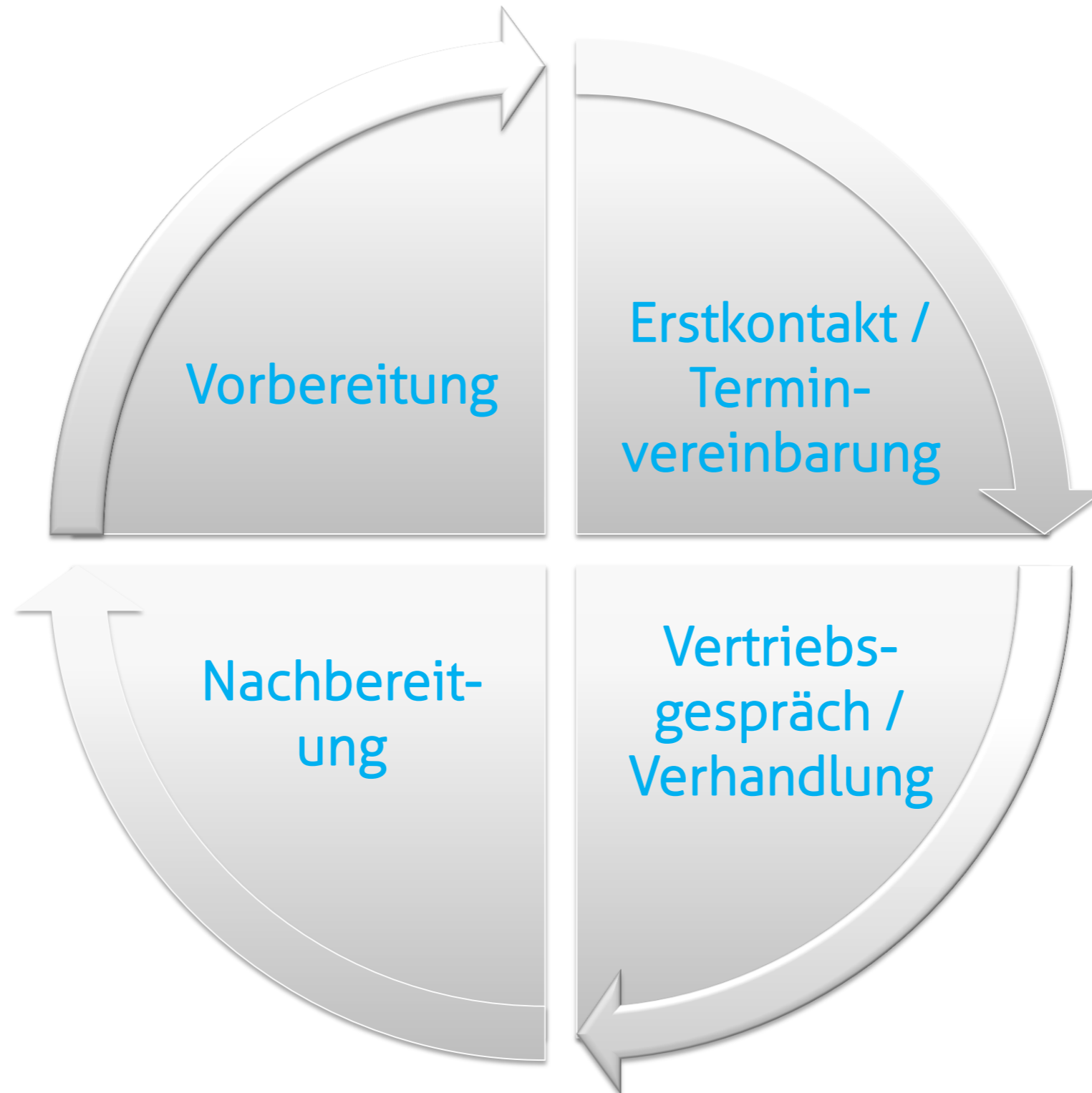


# Nutzen mit Effekt: Neue Ansätze für mehr Umsatz

- Durch- und Überblick zur Entwicklung von Serviceinnovationen gewinnen
- Identifizieren und fördern ungenutzter & intuitiver Fähigkeiten
- Transparent machen unbewusstes Kommunikationsverhalten
- Sprachgeschick für konkrete Ansprachen erwerben
- Optimierung rhetorischer Mittel durch individuelles Training und Praxissimulation für unmittelbaren Transfer



# Wir optimieren Ihren Verkaufszyklus

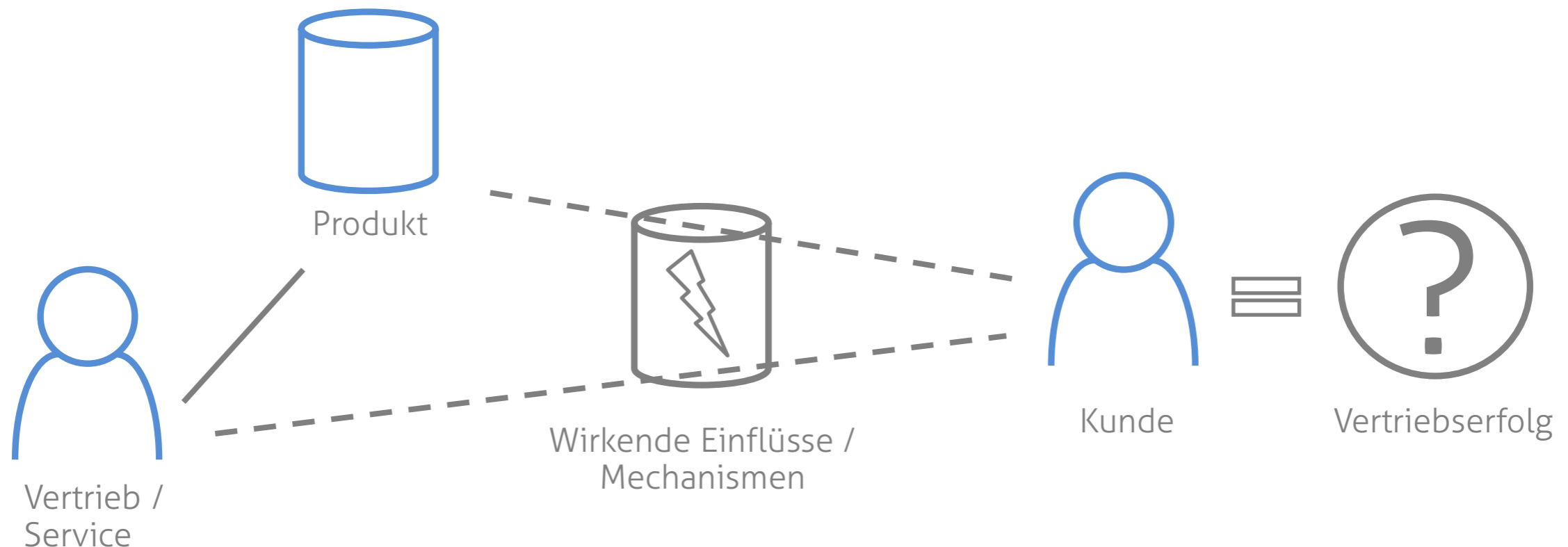


# Simulation von Einflussfaktoren für Vertriebsserfolg mit Systemischen Strukturaufstellungen SySt®



- Kreative und unkonventionelle Herangehensweise
- Erfahrungs- und Erlebnisorientierung
- Aufstellungen mit Personen und Symbolen

# Systemische Aufstellungen: Intuition nutzen | Handlungsspielraum erweitern



- Sichtbar machen unbewusster Strukturen / Muster
- Nutzung intuitiver Wahrnehmung und Fähigkeiten für neue Vertriebsimpulse
- Simulation vorherrschender Beziehungs- und Kommunikationsmuster



# Rhetorisches Training anhand konkreter Fälle



- Systematischer Aufbau des Kommunikationstrainings anhand der Erkenntnisse aus den Aufstellungen
- Visualisierung konkreter Storyboards für praxisorientiertes Vorgehen
- Optimierung von überzeugenden Beratungsgesprächen
- Entwicklung von Sales Stories für erfolgreichen Vertrieb
- Testen und trainieren effizienter Dialoge und Ansprachen im Kundenkontakt

# Zielgruppe

- Vertrieb dessen Potential durch klassische / konventionelle Effizienzsteigerung an Grenzen stößt
- Vertriebsmannschaften, die ihr Team differenzierter und ganzheitlicher betrachten wollen
- Vertriebsorganisationen, die Ihre Verkaufsstrategie ändern und vorab mögliche Szenarien testen möchten
- Unternehmen, die einen neuen Ansatz zum Bearbeiten von Vertriebsthemen suchen



# Die Trainer



## Peter Flume

- Rhetorik und Kommunikationstrainer
- Seit 1989 erprobte Trainingsmethoden für hohen Praxistransfer
- Buchautor / Internationaler deutscher Trainingspreis BDVT

*„Kreative Verkaufsansätze zur Gewinnung informierter Kunden sehe ich als wichtige Aufgabe für einen modernen Vertrieb.“*

## Bernd Wagner

- Systemischer Berater & Trainer
- Managementberater für Führungs-/ Vertriebsentwicklung
- Diplom-Betriebswirt / Bankkaufmann

*„Optimierung und Innovation von Service verstehe ich als zentrale Herausforderung für den Vertrieb im kontinuierlichen Wandel.“*