

## pasoforte · Einblick in meinen Schulungsalltag

### „Was machst du da, wie genau läuft eine Verkaufsschulung eigentlich ab?“

Das ist nicht nur eine Frage, die mir meine Töchter stellen, sondern auch potenzielle Kunden und Interessierte. Heute erhalten Sie einen kleinen Einblick in meine Tätigkeit als Verkaufstrainerin, anhand zweier Beispiele.

Beispiel 1) Begleitung eines Aussendienstmitarbeiters, [Firma SIGG Switzerland Bottles AG](#)

Beispiel 2) Schulung des Ladenverkaufspersonals, [Boutique Naturel](#)

Seit über 100 Jahren stellt SIGG Trinkflaschen her. Früher waren sie alle aus Aluminium, heute aus verschiedenen Materialien.

#### Art der Schulung: Begleitung im Aussendienst, „learning on the job“

Diese Art von Schulung eignet sich bestens für Mitarbeiter, welche sich gerne praxisbezogen verbessern möchten. Aussendienst Mitarbeitende sind oft alleine unterwegs; sie haben sich ihre Kniffs und Tricks meistens selber erarbeitet. Ausser am Monats- und Jahresende (Budget erreicht oder nicht?) erhalten sie wenig Feedback und Anerkennung.

#### **Wie funktioniert eine Aussendienst Begleitung?**

Vor dem Termin erklärt mir der Mitarbeiter, ob und welche Beziehung zum Kunden vorhanden ist. Er schildert mir den Inhalt und das Ziel des Termins. Beim Kunden vor Ort stelle ich mich kurz vor und erkläre meine Anwesenheit.

Nach dem Termin erhält der Mitarbeiter ein erstes mündliches Feedback mit **Verbesserungsvorschlägen, welche sich sofort realisieren lassen.** (z.B. Beim Notizen machen versuchen, den Kommunikationsfluss aufrecht zu erhalten) Danach geht's zum nächsten, übernächsten Kunden, mit demselben Vorgehen.

Später erhält der Mitarbeiter einen detaillierten Bericht mit konkreten Empfehlungen, Tipps und Schulungsmassnahmen, wie z.B: Mit dem Kunden innert kurzer Zeit auf **persönlicher Ebene** warm werden. **Bedarfsermittlung** durchführen, ohne dass der Kunde dies so wahrnimmt. **Begeisterung auf den Kunden** übertragen (Multisensorisches Verkaufen), usw.



«Die Begleitung von Gabriela an meine Kundentermine war sehr spannend für mich. Das direkte und ehrliche Feedback war sehr lehrreich. Gabriela hat mir auf sympathische Art aufgezeigt, wo sie meine Stärken sieht und mit welchen Kniffs und Tricks ich ein Kundengespräch noch erfolgreicher gestalten kann. Ich bin sehr motiviert meine Skills mit den gewonnen Erkenntnissen zu verfeinern und kann diese Art von Coaching nur weiterempfehlen.»  
Peter Widmer, Sales Manager

Boutique Naturel ist eine kleine feine Modeboutique, welche Design und Qualität aus Naturfasern verkauft; mittleres bis hohes Preissegment.

Art der Schulung: **Massgeschneiderte Abendschulung in der Boutique vor Ort**

Firmenschulungen in den eigenen Verkaufsräumen sind sehr beliebt, weil sie die Mitarbeiter dort abholen, wo sie tagtäglich im Einsatz sind - wo sie sich wohl fühlen. Eine Schulung vor Ort motiviert und schafft ein neues Arbeitsklima. Es profitieren alle voneinander, da jede Verkaufspersönlichkeit seine Stärken woanders hat: Der Chef von seinen Angestellten, die Angestellten von ihrem Chef und auch die Mitarbeitenden untereinander.

**Wie funktioniert eine Schulung des Ladenverkaufspersonals?**

Der Inhaber oder Verkaufsleiter schildert mir seine Geschäftsphilosophie und seine Vorstellung über den Verkauf in seinem Geschäft. Auf den Stärken des Teams baue ich die Schulung auf, und dort wo Verbesserungspotenzial vorhanden ist, lernen und üben wir konkret die einzelnen Bereiche.

Spezielle Schulungs-Schwerpunkte aus der Praxis von Boutique Naturel:

Wie verhalte ich mich, wenn die Kundin eine weisse Bluse sucht, die wir aktuell nicht im Sortiment haben. **Alternativ-Kauf**. Wie gehe ich damit um, wenn die beste Freundin meiner Kundin sich zu allem negativ äussert. **Negativ-Freundinnen**. Welche **Kundenbindungsmassnahmen** eignen sich fürs Geschäft, und wie setzt das jeder einzelne Mitarbeiter in der Praxis um?



«Umsatzmässig hatten wir den stärksten September und den zweitstärksten Oktober meiner Geschäftstätigkeit - von diesem Erfolg darf sich Gabriela Benz ein Stück abschneiden!»  
Christina Büchi, Boutique-Inhaberin

War dieser Einblick in meine Praxistätigkeit interessant für Sie? Möchten Sie mehr darüber erfahren?

**Haben auch Sie den Mut, investieren Sie in Ihre Mitarbeiter!**

Ja klar, der Lohn wird von unseren Kunden bezahlt, aber die Beziehung zum Kunden gestalten **Ihre Mitarbeiter** → Wenn es Ihren Mitarbeitenden gut geht, geht es auch Ihren Kunden gut.

Auf Ihren Anruf freue ich mich.

Liebe Grüsse  
Gabriela Benz

besser mehr verkaufen

---

# pasoforte

**Verkauf · Schulung · Training**

Pasoforte GmbH · Marktgasse 14 · 9500 Wil

Gabriela Benz · 079 484 69 39

[benz@pasoforte.ch](mailto:benz@pasoforte.ch) · [www.pasoforte.ch](http://www.pasoforte.ch)

---

**Verkauf · Schulung · Training**

Pasoforte GmbH · Marktgasse 14 · 9500 Wil · [www.pasoforte.ch](http://www.pasoforte.ch) · [info@pasoforte.ch](mailto:info@pasoforte.ch) · 079 484 69 39