

Wir sind Anstifter!

Wir reden Klartext

Wir bieten Erfolg

Wir sind anders



Wir machen es leicht

Wir leben Praxis

Wir schneiden Maß

Dauer  
10 Tage



### Allstarberater Mode

**Unser Credo: Entwicklung ist keine Eintagsfliege.**

Die größten bzw. deutlichsten Entwicklungen bieten unsere Kurse und Ausbildungen. Durch die Möglichkeit Teilnehmer über einen längeren Zeitraum zu begleiten, sind die zielgerichteten Veränderungen im fachlichen und persönlichen Auftritt am stärksten. Außergewöhnliche Methoden und intensive Unterstützungen in der Vor- & Nachbearbeitung der Trainings runden das Paket jeweils ab.

Thema	Seite
In´s Allstar-Team berufen...	2
Das (Ausbildungs)Ergebnis	2
Die einzigartige Vorbereitung	3
Die Trainingsmethoden	3
Die Allstar-Ausbildung in der Übersicht	3
Die Trainingsschwerpunkte ein bisschen genauer	5
Die Trainingscamps	7

### In´s Allstar-Team berufen...

- Mitarbeiter, die gut bis hervorragend verkaufen & trotzdem wissen, dass es noch besser geht
- Mitarbeiter die sich im Verkauf weiterentwickeln möchten
- Alle, die die Arbeit mit und am Kunden perfektionieren wollen
- Mitarbeiter mit dem Gespür für Trends, die gerne ihr Wissen an Kunden weitergeben wollen
- Mitarbeiter, die ihre Vorbildfunktion für andere positiv nutzen
- Menschen mit dem Ehrgeiz, sich immer wieder selbst zu hinterfragen und das bestmögliche aus ihren natürlichen Veranlagungen herausfiltern wollen



**Der Vorteil der Ausbildung:** Die Grundeinstellung muss stimmen, alles Weitere erlernen die Allstars während des Kurses

### Das Ergebnis

- Allstars kennen Ihre eigenen Leistungsmöglichkeiten und arbeiten permanent an deren Verfeinerung
- Sie leben Verkauf aktiv und kennen die strategischen Hintergründe eines Verkaufs- oder Vertriebsgespräches
- Sie können Trends und Styles leben und anderen weitervermitteln
- Allstars wissen, wie sie Ihre Leistungsziele erreichen und unterstützen das eigene Team aktiv
- Sie sind Verkaufsvorbilder
- Sie kennen Wege und Trainingswerkzeuge, sich selbst immer wieder individuell zu motivieren
- Allstars sind Leistungsträger & Botschafter in Sachen Mode

## Die einzigartige Vorbereitung



Vor/nach den einzelnen Trainingscamps bekommt der Teilnehmer **Video-Trainings** bzw. **Aufgaben**, mit denen er sich optimal auf die anstehenden Inhalte vorbereiten kann. Er absolviert diverse **„Aufwärmübungen“** und kann mit Fragen zu seiner individuellen Praxis die Trainingszeit vor Ort optimal nutzen. Somit entfällt ein Großteil der Theorievermittlung während der Seminare und der **aktive Teil für die Teilnehmer liegt bei  $\geq 75\%$** .

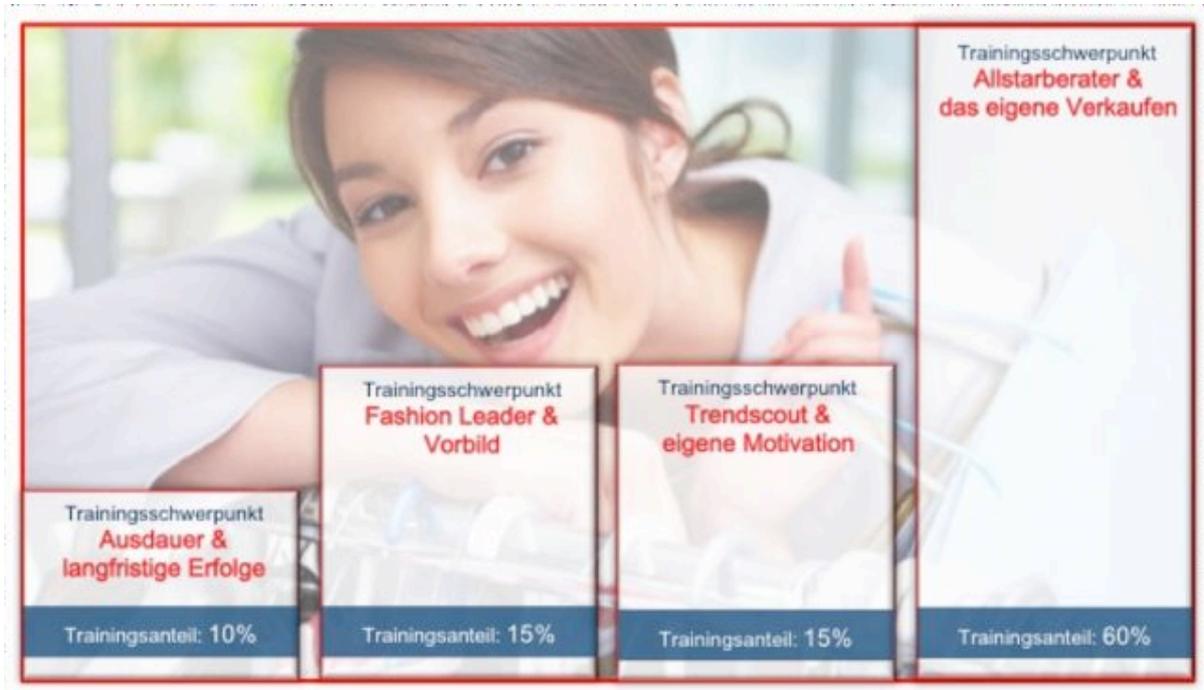
## Die Trainingsmethoden



- Praxisübungen
- Feedbackgespräche
- Einzelausarbeitungen/-präsentationen
- Fallstudien
- Gruppen-/Projektaufgaben
- Video-Trainings
- Ziel-/Maßnahmenerarbeitungen
- Vorbereitungs-/ Nachbearbeitungsaufgaben
- Transfermodelle
- Lernprojekte
- E-Trainings

## Die Allstar-Ausbildung in der Übersicht

Die gesamte Trainingsmaßnahme baut sich auf vier Schwerpunkte auf. Diese sind wie im Diagramm abgebildet unterschiedlich gewichtet. (Detailbeschreibungen finden Sie auf der nächsten Seite) Ein Schwerpunkt liegt auf dem Erkennen und der Weiterentwicklung der eigenen Verkaufsstärken **Allstar & das eigene Verkaufen**. Ergänzt wird dieser Punkt durch Themen, die das persönliche Wachstum und die eigene Entwicklung fördern **Trendscout & Eigenmotivation**. Das nachhaltige Umsetzen der Inhalte **Ausdauer & langfristige Erfolge** und auch die positive Unterstützung der eigenen Führungskraft in Sachen Teambuilding **Fashionleader & Vorbild** runden diese Premiumausbildung ab. In jedem Baustein werden die Schwerpunkte dem Entwicklungsstand der Allstars angepasst zusammengestellt.



### Trainingsfokus 1 – Anteil 60%:

#### Allstar & das eigene Verkaufen

- Die eigene Art des Verkaufens finden und definieren können
- Definition von eigenen Allstar Berater Leistungsstandards
- Defizite werden aufgedeckt und somit positiv veränderbar
- Durch das Abstimmen der VK-Techniken auf die eigenen Stärken, immer erfolgreicher werden und dabei authentisch und nachhaltig bleiben



### Trainingsfokus 2 – Anteil 15%:

#### Trendscout & Eigenmotivation

- Trendscouts finden den individuellen Stil des Kunden
- Der Allstar erhält Stilsicherheit und unterstreicht seine eigene Persönlichkeit durch seinen Style
- Kennen und aktives Anwenden der Typ & Stilberatung bei Kunden
- Der Allstar kennt seine eigenen Motivationsfaktoren und arbeitet aktiv an und mit ihnen



**Trainingsschwerpunkt 3 – Anteil 15%:**

**Fashion Leader & Vorbild**

- Die eigenen Verkaufskollegen überzeugen und auf gemeinsame Ziele ein schwören
- Der Allstar Berater wird zu einem Leader innerhalb des Teams & zur Unterstützung der Führung
- Durchführung von Trendinformationen in den Abteilungen
- Er kann durch Feedback, aber auch durch seinen bewussten Auftritt, Verkaufskollegen und Kunden positiv beeinflussen



**Trainingsschwerpunkt 4 – Anteil 10%:**

**Ausdauer & langfristige Erfolge**

- Strukturiertes Arbeiten mit Zielen und Maßnahmen sichert die persönliche Entwicklung und somit eine erfolgreiche Gesamtmaßnahme
- Durch das Kennen und Anwenden der wichtigsten Eckpunkte erfolgreicher Projektarbeit, kann der Allstar Exquisite Berater eine wichtige Stütze bei z.B. Kundenevents sein



**Die Trainingsschwerpunkte ein bisschen genauer**

Das wird trainiert...	Das `bekommt` der Allstar...
<b>Allstarberater &amp; das eigene Verkaufen</b>	
<b>Module:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gastgebermentalität &amp; erster Eindruck</li> <li>• Kontaktphase</li> <li>• Bedarfsermittlung</li> <li>• Aktive Ansprache</li> <li>• Produktpräsentation</li> <li>• Entscheidungshilfe</li> <li>• Zusatzidee</li> <li>• Gesprächsfinale</li> <li>• Mehrfachberatung</li> <li>• Umgang mit kritischen Äußerungen</li> <li>• Zecks-Verhältnis im Verkauf</li> <li>• herausfordernde VK-Situationen</li> <li>• Rhetorik</li> <li>• Leistungskennziffern und deren Entwicklung</li> <li>• Verkaufstypen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alle Bausteine/Module eines Beratungsgesprächs Basis &amp; Aufbau werden erarbeitet und trainiert</li> <li>• Intensive Praxistrainings incl. Detailfeedback/-coaching</li> <li>• Analyse des eigenen Verkaufstypus mit Stärken- &amp; Schwächenprofil</li> <li>• Festhalten der Allstar Berater Standards im Verkauf</li> <li>• Erstellung eines individuellen Trainingsplans, mit Maßnahmen zur Leistungssteigerung und Abbau der Defizite</li> <li>• Aktives Bearbeiten und Entwickeln der eigenen Leistungskennzahlen</li> <li>• Positive Rhetorik in Verkauf und Vertrieb</li> <li>• Trainieren, trainieren, trainieren</li> <li>• Diverse abgestimmte Projektaufgaben stellen den Praxisbezug sicher, sorgen für Action und zeigen wichtige Hintergründe auf</li> </ul>

Das wird trainiert...	Das `bekommt` der Allstar...
<b>Trendscout &amp; Eigenmotivation</b>	
<b>Module:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die inneren Antreiber</li> <li>• Eigenverantwortung</li> <li>• Farb- und Stilberatung</li> <li>• Trendcoaching</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mini-Ausbildung zum Farb- und Stilberater</li> <li>• Hintergründe und Werkzeuge um mit dem Kunden seinen individuellen Stil zu finden</li> <li>• (Er)kennen der eigenen Antreiber mit ihren Stärken und Defiziten</li> <li>• Erarbeitung unterschiedlicher Möglichkeiten die eigenen Antreiber in den Griff zu bekommen bzw. sie positiv zu nutzen</li> <li>• Das Gesetz der Resonanz als Grundlage des Themas Eigenverantwortung</li> <li>• Der bewusste Umgang mit Sprache, Gedanken und Emotionen als Wegweiser zum eigenen Erfolg – aktive Energiegewinnung über Klarheit in der eigenen Ausrichtung</li> <li>• Trainieren, trainieren, trainieren</li> <li>• Diverse abgestimmte Projektaufgaben stellen den Praxisbezug sicher, sorgen für Action und zeigen wichtige Hintergründe auf</li> </ul>
<b>Fashionleader &amp; Vorbild</b>	
<b>Module:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Allstarprofil</li> <li>• Kurzfeedback</li> <li>• Mitarbeitermotivation</li> <li>• Shortcuts</li> <li>• Modeinformation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausarbeitung der grundlegenden Motivationstypen im eigenen Kollegenumfeld</li> <li>• Aktives Einsetzen der möglichen Motivationswerkzeuge in Abstimmung auf den Motivationstyp</li> <li>• Kurzfeedback als Instrument der Teamförderung</li> <li>• Über spielerische Kurzübungen Spaß an Trends und Outfits vermitteln</li> <li>• Aufbau von motivierenden und informierenden Modeinformationen</li> <li>• Trainieren, trainieren, trainieren</li> <li>• Diverse abgestimmte Projektaufgaben stellen den Praxisbezug sicher, sorgen für Action und zeigen wichtige Hintergründe auf</li> </ul>
<b>Ausdauer &amp; langfristige Erfolge</b>	
<b>Module:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zielsetzung &amp; Maßnahmen</li> <li>• Projektarbeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die eigene Leistungsfähigkeit strukturieren und somit kontinuierlich einsatzfähig sein</li> <li>• Über Maßnahmenplanung, Tagescheck und Zielsetzung die eigenen Möglichkeiten sinnvoll und effizient nutzen</li> <li>• Trainieren, trainieren, trainieren</li> <li>• Diverse abgestimmte Projektaufgaben stellen den Praxisbezug sicher, sorgen für Action und zeigen wichtige Hintergründe auf</li> </ul>

**Die Trainingscamps**



eTraining Aufgaben		eTraining Aufgaben		eTraining Aufgaben		eTraining Aufgaben	
<b>Trainingscamp 1</b>		<b>Trainingscamp 2</b>		<b>Trainingscamp 3</b>		<b>Trainingscamp 4</b>	
<b>60%</b>	Verkauf	<b>60%</b>	Verkauf	<b>60%</b>	Verkauf	<b>60%</b>	Verkauf
<b>15%</b>	Motivation	<b>15%</b>	Motivation	<b>15%</b>	Motivation	<b>15%</b>	Motivation
<b>15%</b>	Vorbild	<b>15%</b>	Vorbild	<b>15%</b>	Vorbild	<b>15%</b>	Vorbild
<b>10%</b>	Struktur	<b>10%</b>	Struktur	<b>10%</b>	Struktur	<b>10%</b>	Struktur
Dauer: <b>2,5 Tage</b> Start Tag 1: 13:00 Uhr Ende Tag 3: 17:00 Uhr		Dauer: <b>2,5 Tage</b> Start Tag 1: 13:00 Uhr Ende Tag 3: 17:00 Uhr		Dauer: <b>2,5 Tage</b> Start Tag 1: 13:00 Uhr Ende Tag 3: 17:00 Uhr		Dauer: <b>2,5 Tage</b> Start Tag 1: 13:00 Uhr Ende Tag 3: 17:00 Uhr	