

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 Sport

**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, die gerne 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

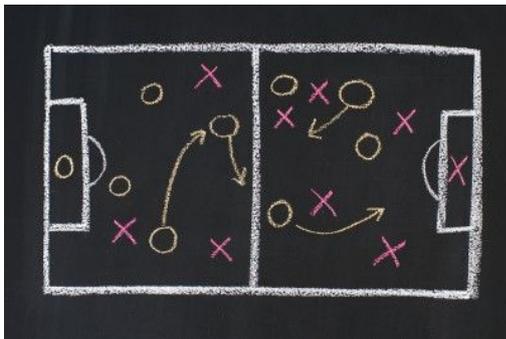
- Allstars kennen Ihre eigenen Leistungsmöglichkeiten und arbeiten permanent an deren Verfeinerung
- Sie leben Verkauf aktiv und kennen die strategischen Hintergründe eines Verkaufs- oder Vertriebsgesprächs
- Sie können herausfordernde Situationen im Verkaufsallday leicht meistern
- Allstars wissen wie sie Ihre Leistungsziele erreichen und unterstützen das eigene Team aktiv
- Sie sind Verkaufsvorbilder
- Sie kennen Spielzüge und Trainingswerkzeuge, sich selbst immer wieder individuell zu motivieren
- Allstars sind Leistungsträger



## Die Arbeits-/Vermittlungsmethoden...

...die in unseren Trainings grundsätzlich zum Einsatz kommen (können)

- Praxistaugliche Inhalte praktisch vermittelt und trainiert stehen im Vordergrund
- Aktivitätsanteil der Teilnehmer liegt bei mindestens 75%



- Praxisübungen
- Feedbackgespräche
- Einzelausarbeitungen/-präsentationen
- Fallstudien
- Gruppenarbeiten
- Video-Trainings
- Ziel-/Maßnahmenerarbeitungen
- Vorbereitungs-/Nachbearbeitungsaufgaben
- Transfermodelle
- Lernprojekte

## Sport als lebenslange Motivation & als Trägerstoff der Inhalte

Absolut Einzigartig ist die Kombination aus Sporteinheiten und dem Transfer auf die einzelnen Trainingsinhalte.

Ein kurzer Auszug aus unseren bisher absolvierten Einheiten und den entsprechenden Seminarthemen verdeutlicht den Hintergrund bzw. die Arbeitsweise. Die Sporteinheiten werden bei Inhouse-Veranstaltungen auf die gegebenen Möglichkeiten vor Ort abgestimmt. Häufig gibt es sogar Spezialisten im Unternehmen, die mit den Teilnehmern die sportlichen Parts absolvieren. Zusammen mit dem jeweiligen Akademie-Trainer wird dann der Transfer vorgenommen.

Sporteinheit	Transfer auf Allstar-Trainingsthemen
<b>Lauftraining...</b>	Ausdauer, konstante Leistung, Leistungsdaten erhöhen
<b>Biathlon...</b>	Zielsetzung, Zielerreichung – auch/gerade bei erhöhtem Puls, also in 'angespannten' Zeiten
<b>Kickboxen...</b>	Standfestigkeit, es geht nicht darum wie ich meine Meinung auf Druck durchsetze – sondern darum wie ich durch Souveränität und Sicherheit gar keine (übertriebene) Auseinandersetzung suchen muss
<b>Basketball...</b>	Teamwork, Aufgaben- und Rollenverteilung
<b>Mountainbiken...</b>	Ressourceneinteilung, Projektarbeit, Leistungserbringung bei unterschiedlichen Anforderungen

## Die Allstar-Ausbildung in der Übersicht

Die gesamte Trainingsmaßnahme baut sich auf vier Schwerpunkte auf. Diese sind wie im folgenden Diagramm abgebildet unterschiedlich gewichtet.

(Detailbeschreibungen finden Sie auf der nächsten Seite)

Ein Schwerpunkt liegt auf dem Erkennen und der Weiterentwicklung der eigenen Verkaufsstärken **Persönliche Fitness & das eigene Verkaufen**. Ergänzt wird dieser Punkt durch Themen, die das persönliche Wachstum und die eigene Entwicklung fördern **Mentaltraining & Eigenmotivation**. Das nachhaltige Umsetzen der Inhalte **Ausdauer & langfristige Erfolge** und auch die positive Unterstützung der eigenen Führungskraft in Sachen Teambuilding **Spielertrainer & Vorbild** runden das Trainingslager ab. In jedem Baustein werden die Schwerpunkte dem Entwicklungsstand der Allstars angepasst zusammengestellt.



**Trainingsschwerpunkt 1 – Anteil 60%:**

**Fitness & das eigene Verkaufen**

- Die eigene Art des Verkaufens finden und definieren können
- 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
- Die VK-Technik wird durch permanentes Trainieren, Üben und Anpassen zum eigenen Wesenszug



**Trainingsschwerpunkt 2 – Anteil 15%:**

**Mentaltraining & Eigenmotivation**

- Immer wieder mit sich selbst in einen Wettkampf treten und sich motivieren neue Dinge auszuprobieren
- Den Wettkampf `Praxis` durch mentale Stärke meistern
- Der Allstar trainiert Stressresistenz und bekommt Werkzeuge der zügigen Leistungsregeneration an die Hand



**Trainingsschwerpunkt 3 – Anteil 15%:**

**Spielertrainer & Vorbild**

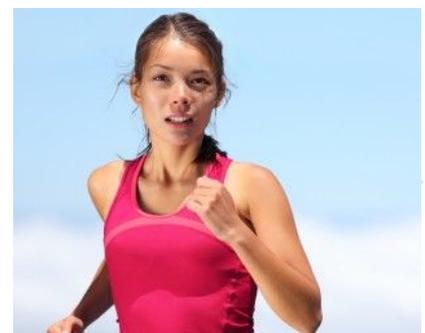
- Das eigene Team mitreißen und auf gemeinsame Ziele einschwören
- Der Allstar wird zu einem Leader innerhalb des Teams & zur Unterstützung der Führung
- Er kann durch Feedback, aber auch durch seinen bewussten Auftritt, Mannschaftskollegen und Kunden positiv beeinflussen



**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 eine wichtige Stütze bei z.B. Werbeaktionen sein



## Die Trainingsschwerpunkte ein bisschen genauer

Das wird trainiert...	Das `bekommt` der Allstar...
<p><b>Fitness &amp; das eigene Verkaufen</b></p> <p><b>Module:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zeitgemäßes Verkaufen – Faktor Erlebnis und Unterhaltung</li> <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>• herausfordernde VK-Situationen</li> <li>• Rhetorik</li> <li>• Leistungskennziffern und deren Entwicklung</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>• Erstellung eines individuellen Trainingsplans, mit Maßnahmen zur Leistungssteigerung und Abbau der Defizite</li> <li>• Aktives Bearbeiten und Entwickeln der eigenen Leistungskennzahlen</li> <li>• Positive Sportrhetorik 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>
<p><b>Mentaltraining &amp; Eigenmotivation</b></p> <p><b>Module:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die inneren Antreiber</li> <li>• Bewusste Eigenprogrammierung</li> <li>• Eigenverantwortung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <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>
<p><b>Spielertrainer &amp; Vorbild</b></p> <p><b>Module:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Allstarprofil</li> <li>• Kurzfeedback</li> <li>• Mitarbeitermotivation</li> <li>• Shortcuts</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 zu den einzelnen Verkaufstools, die Kollegen motivieren und zielgerichtet fördern</li> <li>• Unternehmenswerte aktiv auf der Fläche vorleben und festhalten der eigenen Rolle als Allstar im Team</li> <li>• Trainieren, trainieren, trainieren</li> <li>• Diverse abgestimmte Projektaufgaben stellen den Praxisbezug sicher, sorgen für Action und zeigen wichtige Hintergründe auf</li> </ul>

### Ausdauer & langfristige Erfolge

**Module:**

- Zielsetzung & Maßnahmen
- Projektarbeit

- Die eigene Leistungsfähigkeit strukturieren und somit kontinuierlich einsatzfähig sein
- Über Maßnahmenplanung, Tagescheck und Zielsetzung die eigenen Möglichkeiten sinnvoll und effizient nutzen
- Trainieren, trainieren, trainieren
- Diverse abgestimmte Projektaufgaben stellen den Praxisbezug sicher, sorgen für Action und zeigen wichtige Hintergründe auf

### Die Trainingscamps

