

*Wir sind Anstifter!*

*Wir bieten Erfolg*

*Wir reden Klartext*

*Wir sind anders*



*Wir leben Praxis*

*Wir machen es leicht*

*Wir schneiden Maß*

Dauer  
2 Tage



### ‘Flächenentertainment’

Echtes Flächenentertainment lässt den abgedroschenen Begriff Erlebniskauf alt und überholt aussehen

Grundsätzlich sind natürlich auch hier ein unternehmenskonformes, respektvolles Verhalten dem Kunden gegenüber die Grundvoraussetzung. Allerdings geht es um humorvolle, abwechslungsreiche, unerwartete, unterhaltende und lebendige Erweiterung unseres Tuns

## Die Situation

„Und Schatz, wie war Dein Einkauf?“ „Och ja – ganz nett. Ich habe alles bekommen was ich wollte...“

Wäre in Schulnoten wohl welche Bewertung? Eine 4-5? Eine 4? Also `ausreichend`?

Das können wir besser!

Wir drehen an allen Schrauben und das auf Hochdruck.

Administration, Einkauf(Produkt), Räumlichkeiten und auch das Verkaufsverhalten wird permanent bearbeitet und feingetunt.

Was auf der Strecke bleibt, ist das wirkliche Erleben – das Unterhalten werden – Begeisterung – Spiel, Spaß, Spannung auf der Fläche.

Und Stopp – bitte nicht falsch verstehen – es geht hier um niveauvolle Unterhaltung, nicht um Clownerie...

Der 2tages Kurs bietet ein umfangreiches Konzept an unkonventionellen Varianten den Kunden (auch emotional) zu begeistern. Schwerpunkte des Trainings kommen auf der nächsten Seite...



## Das Ergebnis



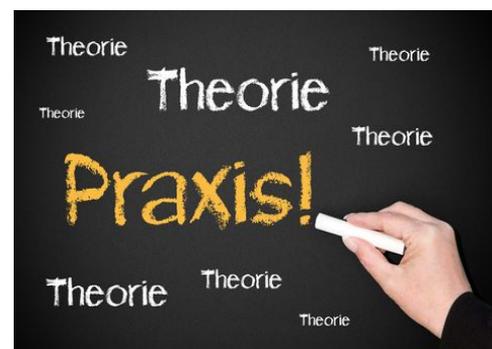
- Mitarbeiter, die den Kunden begeistern und überraschen
- humorvolle Umgangsweise mit dem Kunden, die immer über der `Gürtellinie` bleibt
- lebendige Stimmung und Action
- ein von den Mitarbeitern selbst verwaltetes und verwendetes Aktionsbudget. Nicht für herkömmliche Marketingaktionen, sondern für Mitarbeiteraktionen, die das Team eigenverantwortlich steuert

## Die Arbeitsmethoden

...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
- Gruppenarbeiten
- Video-Trainings
- Ziel-/Maßnahmenerarbeitungen
- Transfermodelle
- Lernprojekte



## Die Trainingsschwerpunkte



### Spontanitätstraining

Den Kunden mit überraschenden, natürlichen Reaktionen begeistern. Trainiert wird, nicht in die Routinefalle zu tappen, sondern frisch und anders zu bleiben



### Aktives Flirten

Aktiv den Kunden angehen – Eigeninitiative leben – nicht reagieren, sondern agieren. Wie flirte ich mit der Kundschaft, ohne persönliche Grenzen zu verletzen?



### Erlebnisaktionen

Die Mitarbeiter erarbeiten eigene Aktionen, bei denen es darum geht, den Kunden auf spielerische Art zu verblüffen. Im Mittelpunkt steht der Kontakt zwischen Kunde und Mitarbeiter



### Humor

Jeder hat ihn – manchmal ist er halt ein bisschen verborgen ☺ Übungen aus dem Humor- & Improbereich lassen den eigenen persönlichen Stil erkennen und ausbauen



### Regeln des Entertainments

Die Grundregeln des Unterhaltens lassen erkennen und verstehen, was Entertainment eigentlich bedeutet. Welche Grenzen gibt es und wie lässt sich das Entertainment auf der eigenen Fläche forcieren?



### Spontanitätstraining

Wer (zu) lange überlegt, wie er den Kunden z.B. ansprechen soll, hat verloren. Intuition lässt uns wieder auf unser Bauchgefühl hören und den Kopf ein wenig ausschalten. Frei nach dem Motto 'es gibt nichts Gutes, außer man tut es'