

**KURZFEEDBACK**

- Wie intensiv gebe ich im Alltag Feedback zu Fokusthemen?
- Wie stark habe ich die Führungskräfte im Bereich mit eingebunden?
- Was ist ein konkreter nächster Schritt um stärker ins Feedback geben zu kommen?

```

    graph TD
      A[WAS?] --- B[WARUM?]
      B --- C[DANKE]
      B --- D[WIE?]
      D --- E[O.K.?]
  
```

Feedback → stark  
wenn vorhanden Zusammenarbeit + Führungskraft — wegge!!  
positiv fällt leichter als negativ  
positiv — ausbaufähig  
als gutes Beispiel voran  
nicht im vorbei laufen — gezielter Zeit für Tipps

zu wenig Trainingsbezogen  
Res mehr Sol weniger  
Metri/beeobachten → Zeit schaffen → Vorsatz fassen  
gute

- Feedback wird intensiv und regelmäßig gegeben
- gute Einbindung der Führungskräfte
- Routine erreichen, (tägl Übung)

Trainerpersönlichkeit

meine Stärke	meine Handlungsfelder
<p><b>zullenstark</b> konstruktive Kritik fällt mir leicht gutes Einfühlungsvermögen</p> <p>Sprachgewandt empathisch freundlich positives Feedback fällt mir leicht Kurzentschlossenheit Konsistenz</p> <p>Spietriges Umfeld schaffen locker bleiben</p> <p>nach Außen - Gelassen &amp; Aufmerksam Empathisch</p> <p>offene Kommunikation</p> <p>ein offenes Ohr</p>	<p><b>zu nachgiebig</b> Arbeitsanweisungen geben Zielumsetzung verfolgen Mitarbeitermotivation Umsatzmaximierung mehr Zeit nehmen mehr Nachkanten</p> <p>ich will zu viel und dass Alle glücklich sind</p> <p>mehr delegieren</p> <p>auf die Mitarbeiter eingehen</p>

Kreative Shortcuts & Übungen

1. Liste erstellen mit:

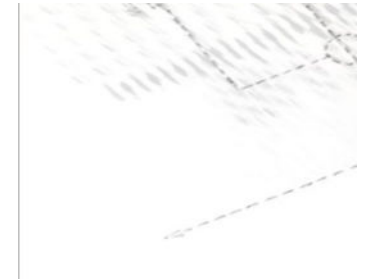
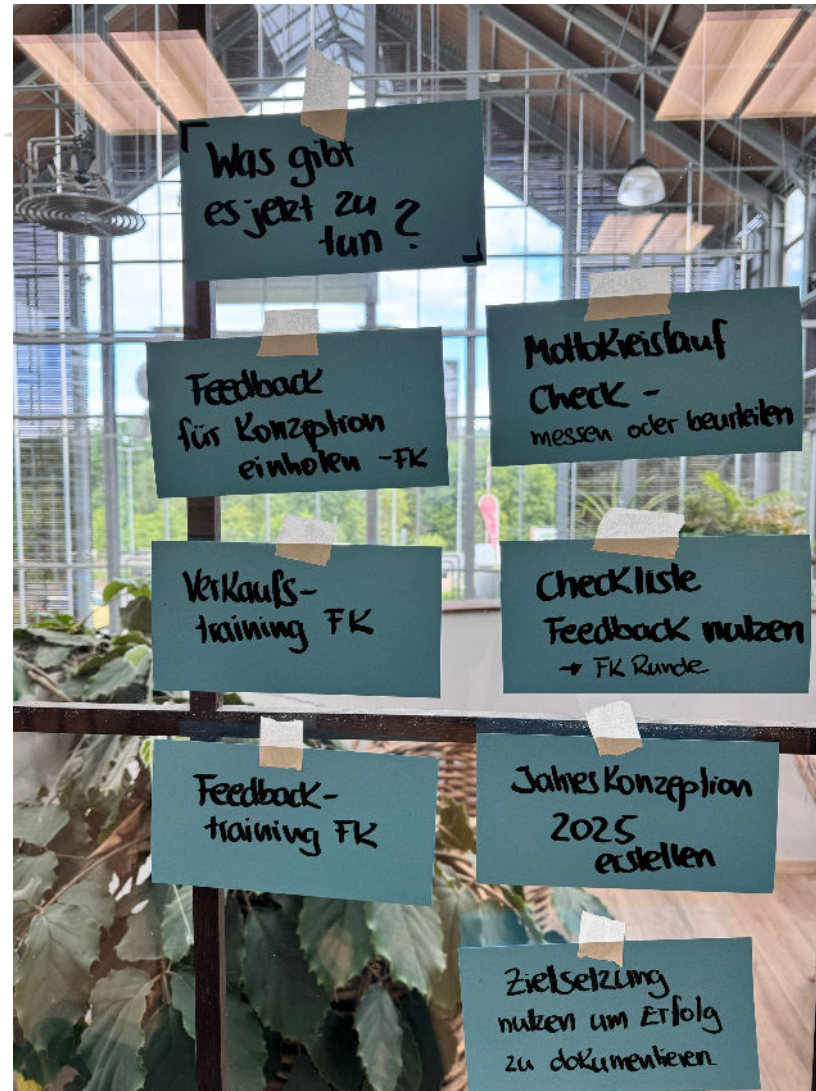
  - Kinderspielen
  - Gesellschaftsspielen
  - Fernsehshow
  - Quizsendungen
2. Themenbezug herstellen

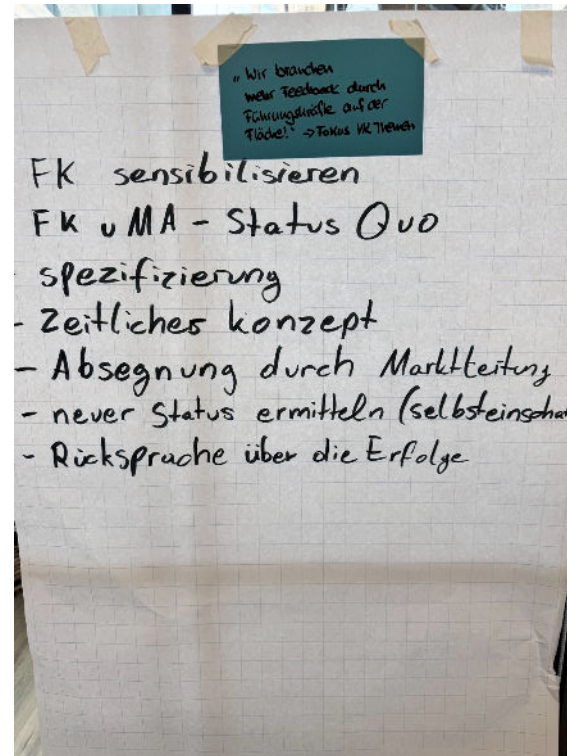
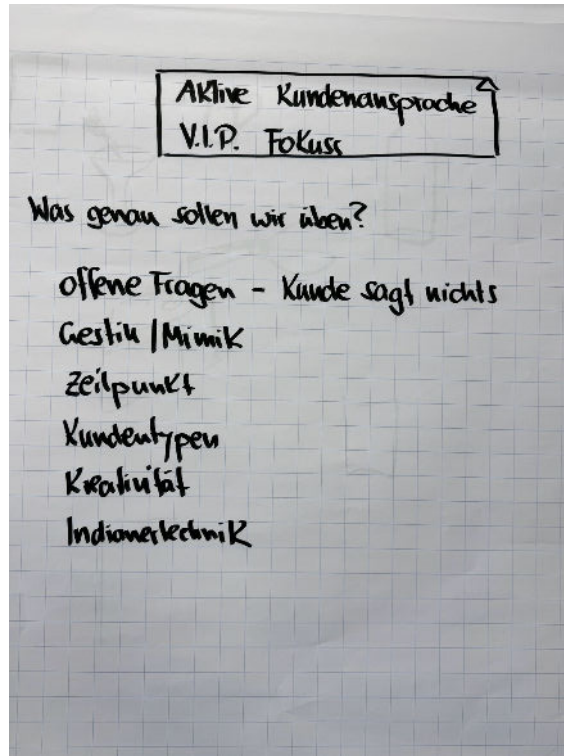
→ Welches Spiel passt gedanklich zum Inhalt?

→ Was soll geübt werden?

Menschen die dich nicht = Reklamieren
3. Spielregeln entwerfen

- Wie soll es ablaufen





„Unsere Führungskräfte brauchen mehr Verständnis für die Marktkreisläufe“

**Ziel:** Format Marktkreislauf für Führungskräfte verständlich machen

**Themenschwerpunkte:**

- Inhalte Marktkreislauf klären
- Mehrwert aufzeigen
- Zeitbedarf festlegen

**Format:**

- Führungskräfte max 10 Personen
- Seminarraum
- Zeitaufwand 1,5 Std.

„Unsere FK brauchen mehr Einblick in die Verkaufsthemen!“

<b>Ziel</b>	FK Einblick in die Verkaufsthemen geben	
<b>Zeit/Format</b>	1 Training 45 min Vortrag	+ 15 min Short Cut
<b>Inhalt</b>	Vorstellen der Verkaufsthemen	
<b>Check</b>	Checkliste erstellen	Welche Themen sind besonders wichtig

1. Auftragsklärung  
⇒ Worum geht es dir?  
⇒ Was genau sollen wir üben?

2. Trainer macht vor und erklärt  
Trainer = Berater


3. Rollenwechsel  
Trainee = Berater  
+ Fragen klären

4. mehrmals im Fluss + Best Practice

V.I.P.  
Training 15min.


- Einzelcoaching
- mehrmals Feedback & Angebot
- freiwillig mit Termin


**Kreative Shortcuts & Übungen**

①  1 Liste erstellen mit:


- Kinderspielen
- Gesellschaftsspielen
- Fernsehshow
- Quizsendungen

---

②  Themenbezug herstellen

- Welches Spiel passt gedanklich zum Inhalt?
- Was soll geübt werden?
-  Mensch-ergötze dich nicht = Reklamationen

---

③  Spielregeln entwerfen

- Wie soll es ablaufen

LANDRE KUNSTSTADT JAH 100000000

**Vier gewinnt**

Ziel: Es prägen sich mindestens 4 Zusatzartikel ein.

Das:  
Ideenentwicklung  
Zusatzverkäufe  
Thema vorgegeben

2 Teams, ein vier Gewinnt-Spiel, die MA dürfen nur eine Spielscheibe einwerfen wenn als Zusatzartikel gerannt wird. Das Team dem die meisten Zusatzartikel einfallen, hat gewonnen.  
Themen sind variabel.

**Glücksrad**

Thema: Pflanzen- & Kenntnisse

K O Z A E I N T E

2 Teams: müssen abwechselnd Buchstaben eines Wortes erraten

dürfen aber nur Anfangsbuchstaben von Pflanzennamen nehmen

Das Team gewinnt, das die meisten Buchstaben erraten hat.

Alle Themen variabel



Sortimentsüberblick

Richtungsanweisung  
(weg)

Tauschspiel

blinde Kuh

Jede Person tauscht  
naheinander 5  
Gegenstände im ganzen  
Laden

Das Team bildet  
2 Gruppen

Und gibt den letzten  
Gegenstand einem Mitspieler

Eine Person ist  
die blinde Kuh  
(Augen verbinden)

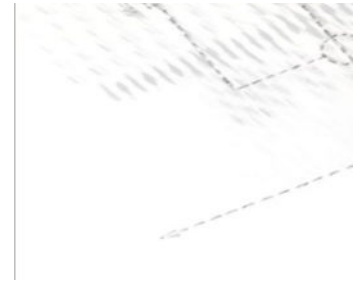
Der Mitarbeitende muss  
die Gegenstände zurück  
erfolgen (bringen)

Begriffe <sup>(Gegenstände)</sup> auf  
Zetteln ziehen  
lassen

Wer zu erst mit dem ersten  
zurück ist hat <sup>Gegenstand</sup>  
gewonnen.

Partner soll blinde  
Kuh den Weg weisen,  
zum Gegenstand  
möglichst genau

Variation  
So schnell wie möglich  
oder nur mit 3 Anhängen



### Blindverkostung (Kräuterkunde)

- Vorbereitung: Einkaufswagen mit 10 Kräutern bestücken, abdecken + Augenbinden
- Max. 5 Teilnehmer
- Gewinn (Gummibärchen)

### Mit Volgas in die Saison

- Parkour für CC's aufbauen
- 2 Teams bilden mit verschiedenen Mitarbeitern
- Wie beim Staffellauf System
- Sieger Team erhält Gummibärchen

## 1. Spiel Buchstabensalat

Thema: Sortimentkenntnis → z.B. Kräuter / Bienen-  
freundlich

Regeln:

Nacheinander sagen die Spieler zum Thema passende Artikel auf die mit letztem Buchstaben des Vorgänger-Artikels beginnen.

Nach dem Sagen eines Artikels bestimmt der Spieler seinen Nachfolger.

Wenn kein Artikel einfällt, darf der Spieler den Buchstaben per Würfel ändern.

## 2. Spiel Verkaufen oder Absaufen

Ablauf:

1. Spielleiter gibt Artikel in Reimform vor

2. Gruppe liefert Zusatzverkauf in Reimform

3. Der nächste greift den Zusatzartikel auf und liefert einen weiteren dazu

## Zusatz- Verkäufe

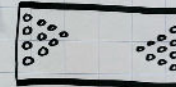
### „Montagsmales“

- × - beliebigen - Begriff Bsp. Kräuter
- jedes denkt sich 2 geheime Zusatzverkaufs-
- Artikel aus — wird an die Tafel gemalt
- Gruppe darf raten
- der Maler wählt den nächsten Künstler
- Spannungsbogen + Visualisierung durch Malen

## Frage-Pon

### „Bier-Pon“

↳ Tisch / Becher / T-T Bälle



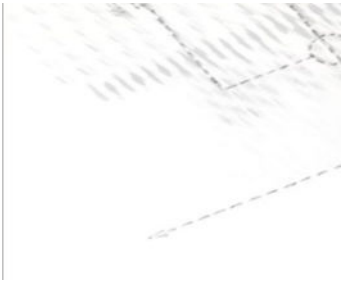
- Zwei Teams
- 10 Becher auf jeder Seite mit Wasser
- jeder einen Ball → Ziel: gegnerische Becher zu treffen
- Treffer → stellt offene Frage
- Gegner darf spezifizierende Frage stellen
- ⌚ → z.B. 10 min
- Spieler wechselt bei nicht treffen

älle  
Wasser  
he Becher  
treffen  
stellen

3. Der nächste greift den Zusatzartikel auf und liest einen weiteren dazu

- Sieger team erhält Gewinnbäcker

SONNENBLUME



**OPENER**

- ... dient dem Öffnen der Gruppe
- ... transportiert den Nutzen des Trainings
- ... ist der Einstieg ins Thema

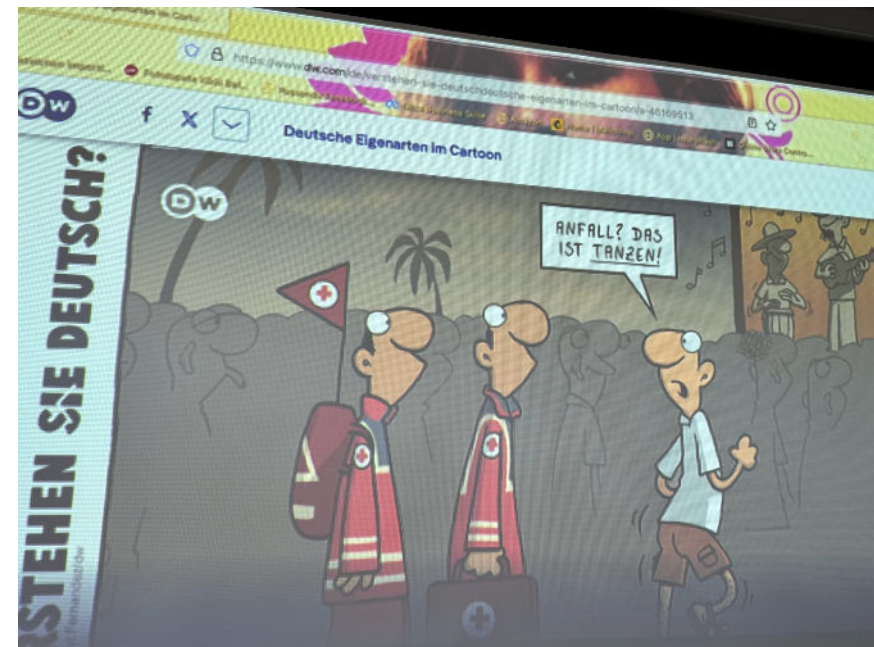
Opener können sein:

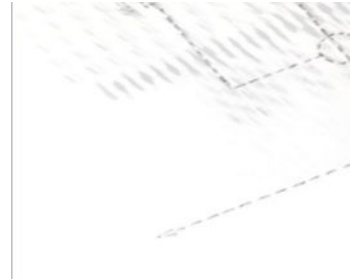
- Videos
- Rollenspiele
- Kniffelspiele
- Bild
- Aufgabe
- Zitate

Transfer herstellen

- Was hat es mit unserem Thema zu tun?
- Warum habe ich es mit Euch gemacht?

LANDESSPORTSCHULE NIEDERRHEIN - AD - 10000397



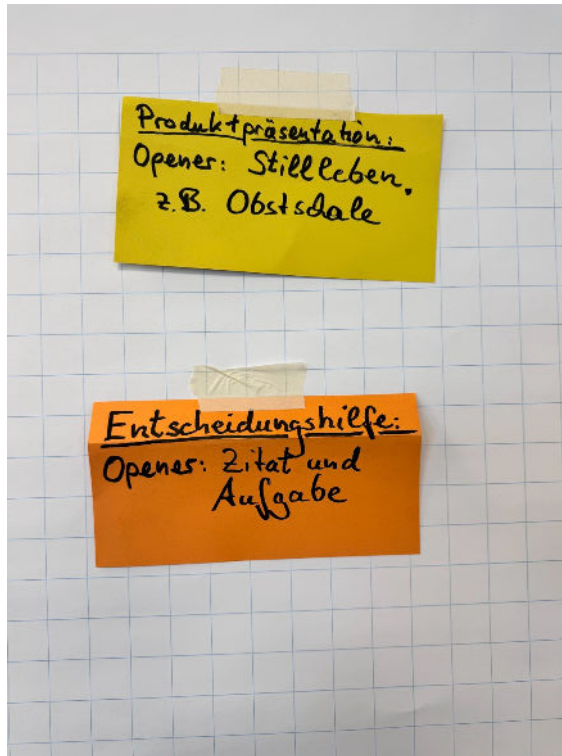


### Zusatzverkäufe:

Am Ende wird alles gut.

Wenn es noch nicht gut ist, ist es noch nicht das Ende.

- „Das Ende in einem Verkaufsgespräch sollte als Ergebnis mehrere Produkte als Zusatzverkauf sein, solange der Kunde offen ist weitere anzubieten.“



# Opener

1. 4 Bilder 1 Wort
  - 4 Artikelbilder (verbunden durch ein geheimes Wort)
  - Teilnehmer müssen verbindendes Wort erraten

⇓

Zusammenhänge im Satz mit erkennen  
⇓  
Zusatz aufhänge
2. Verabschiedung

Wenn die Teilnehmer eintreffen  
stark zu begrüßen; mit einer individuellen  
Verabschiedung bedanken

LANDRIG FÜRCHART PAPIER - ART. 100000592



## Opener

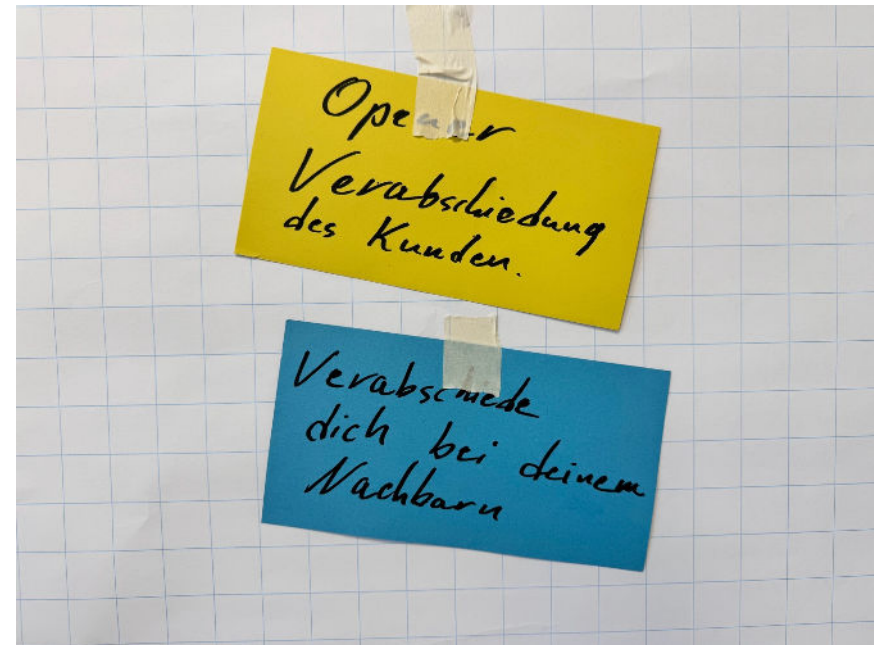
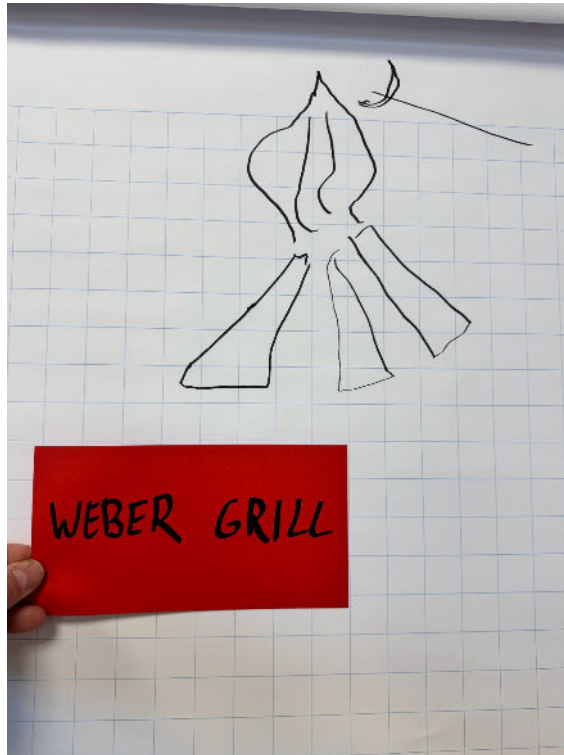
### Begrüßung

- Trainer gehen durch die Gruppe ohne was zu sagen.
- Bis einer was sagt? Im besten Fall Hallo

---

### Aktive Ansprache

- Kartenabfrage was habt ihr schon von Kunden negatives gehört?
- Teilnehmer sollen Karte an die Tafel pinnen
- Im besten Fall hat man was wie, ich hab den Artikel nicht gefunden. Darauf eingehen und die Leute zum begrüßt ansprechen führen



## RESTPLANUNG 2024

Wieviel Zeit steht uns noch zur Verfügung?

Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
✓	✓	✓	✓	+	+	+

Was ist ein gutes nächstes/erstes Thema?

In welchen Monaten finden Motorkeisläufe  
zu welchem Thema statt?

An welchen Wochentagen finden Shortcuts  
statt?

Braucht es ein Minitraining?

Wann findet der Check statt?

# JAHRES- KONZEPTION 2025

Im Herbst festen  
Termin zur  
Jahresplanung

**RAHMEN**  
Wo? Was? Wieviel?  
Etc.

**WIEVIEL** Zeit  
steht uns zur  
Verfügung?

**WO** stehen  
wir heute?

**WELCHE**  
konkrete  
Zielsetzung gibt es?

**WER** nimmt  
an den Trainings  
teil?

**INHALT**

**WELCHE**  
Schwerpunkte setzen  
wir zur Zielerreichung?

**WELCHE** Formate  
wählen wir?

**WIE** messen oder  
beurteilen wir unseren  
Erfolg?

**WIE** findet  
eine nachhaltige  
Begleitung statt?

Max. 3  
Mottokeiskäufe  
pro Jahr

1 Thema  
ohne Verkaufs-  
bezug

**ORGANISATION**

**WIE** planen wir  
die Zeiten?

**WIE** sind die  
Spielregeln?  
DAUER, ZEITEN, VERGÜLTUNG,  
HÄUFIGKEIT

**WER** führt das  
Training durch?

**WELCHER**  
Personenkreis nimmt  
teil?

**WANN** gehen  
die Einladungen  
raus?