



Verkaufen auf olympischem Niveau



**Analyse • Beratung • Konzeption
für nachhaltige Verkaufstrainings
zur nachweisbaren Erfolgssteigerung**



Die Sellympia-Philosophie:

Wenig entscheidet über alles!

Zwischen dem besten Hürdenläufer der Welt und dem besten Deutschen liegen weniger als 0,5 Sekunden. Das etwas mehr Leistung entscheidet.

Ob Ihr Verkäufer bei einem Kunden erfolgreich ist oder nicht, ist eine genauso sensible Angelegenheit. Vielleicht fehlen manchmal einfach nur die alles entscheidenden 3 bis 5 %.



Ihr Nutzen:

35 % mehr Umsatz in 9 Monaten!

Oder 32 % mehr Abschlüsse nach drei Trainingstagen.
Oder 1,35 Mio. € mehr Deckungsbeitrag nach 6 Trainingstagen. Dies sind Erfolge, die unsere Kunden nach einem Sellympia-Trainingslager nachweisbar erreicht haben.

Wenn Sie auf olympischem Niveau verkaufen möchten, trainieren Sie Ihre Verkäufer wie Spitzensportler und machen Sie sie fit für den Erfolg!

Wie es funktioniert, verrät Ihnen Sellympia.

Durch Innovationen aufs Siegertreppchen!

Außergewöhnliche Leistungen erreicht man nicht durch herkömmliche, konventionelle Trainingsmethoden. Im Gegenteil, außergewöhnliche Leistungen entwickeln sich durch die Nutzung außergewöhnlicher Werkzeuge, die bei Ihren Verkäufern AHA-Effekte erzielen.

Deshalb schickt Sellympia Tools auf die Bahn, die es nur bei uns gibt. Methoden, die für die Praxis entwickelt wurden und sich genau dort schon unzählige Male als nachhaltiger Leistungsschub für langfristige Verkaufserfolge bewährt haben.

Das gibt es nur bei Sellympia:



Storykoffer » Perfektes Lernen

Ein interaktives Werkzeug, das die Erfolgsgeheimnisse der Spitzensportler 1:1 auf Ihre Verkäufer überträgt. Haptisch, anfassbar, begreifbar. Ihre Verkäufer lernen auf sportliche Weise, ihren eigenen Erfolg im wahrsten Sinne des Wortes aktiv „in die Hand“ zu nehmen.

Die durchgängige Metapher prägt sich ein und inspiriert, Lernen sportlich zu nehmen.



Wettkampfsiele » Begeisterte Teilnehmer

Sich messen mit anderen liegt in der Natur der Menschen. Wenn man sie denn lässt. Mit unseren Sellympia-Wettkampfsielen nutzen wir die Metapher des Sports und die Elemente des TV-Quiz, um Wissen zu transportieren, Wissen zu verankern, Kompetenz zu erweitern.

Erfolgskontrolle und Transfersicherung inklusive!



NEURONavigator » Tägliche Auffrischung

Wo entstehen Spitzensport-Erfolge? Im Bizeps? Nein: im Kopf! Deshalb haben wir ein Transfermedium geschaffen, welches das Gehirn immer wieder neu anfeuert: unseren NEURONavigator. Er puscht Sie zum Ziel.

Die persönlichen Ziele jedes Teilnehmers werden auf neuropsychologischer Basis mit Musik gemischt und durch regelmäßiges Anhören tief verankert.



Vertriebstheater » Unvergessliches Erlebnis

Frontalunterricht war gestern. Wer Inhalte langfristig verankern möchte, bringt Storytelling an den Start. Das einzige auf ein Verkaufstraining abgestimmte Theaterstück in Deutschland, welches Trainingsinhalte unvergesslich einprägt.

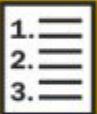
Erleben Sie mit viel Humor die Erfolgsstrategien von sieben Spitzenverkäufern, die sich optimal auf den Alltag jedes Vertriebsmitarbeiters übertragen lassen.





Erfolge mit Sellympia!

... sowie weitere Maßnahmen zur Transfersicherung:



Maßnahmenpläne » Verbindliche Lernziele

Be-Merkenswertes wird während dem Seminar schriftlich festgehalten und am Ende des Seminars in Lernzielen und einem Maßnahmenplan schriftlich festgehalten. Der Maßnahmenplan wird konkretisiert und dient der erfolgreichen Zielerreichung.



Webinare » Kostengünstige Auffrischung

Die im Training vermittelten Inhalte, die selbst gesetzten Lernziele und die Maßnahmenpläne werden per Webinar nochmals in einem Online-Training interaktiv aufgefrischt und vertieft – sehr kostengünstig und ohne Reiseaufwand.



(Telefon-) Coaching und Beratung » Lernfortschritte verstärken

Der Verkäufer reflektiert mit dem Trainer wichtige Verkaufsgespräche, er erhält Feedback zu konkreten Lernfortschritten und wertvolle Tipps zur weiteren Optimierung der Kundengespräche. So werden erfolgreichere Lösungsstrategien und neue Verhaltensweisen fest verankert.



Rückkopplungsgespräche » Alle ziehen an einem Strang

Die Führungskraft wird über die aktuellen Lernfortschritte informiert und bei Bedarf in weitere Unterstützungsmaßnahmen integriert. Dadurch werden die Lernfortschritte des Verkäufers von der Führungskraft zusätzlich gefördert.



Dies steigert nachhaltig die Umsetzungsquote und sorgt somit für einen nachweisbaren Leistungsschub!

Vier Schritte sichern Ihren Erfolg!

Die Sellympia-Trainingsmodule

BASISCAMP 1 für Verkäufer (2 Tage)

Olympisches Verkaufen im dritten Jahrtausend. Disziplin: Kundentypen erkennen und typgerecht verkaufen

- die Persönlichkeits-Typologie
- die eigene Wahrnehmung professionell schärfen
- den eigenen Persönlichkeitstyp erkennen und den Kundentyp richtig einschätzen lernen
- die Phasen des Verkaufsgesprächs und typgerechtes Verkaufen
- mit typgerechter Gesprächssteuerung zum Umsatzsprung
- als Beziehungsmanager Punkte sammeln

BASISCAMP 2 für Verkäufer (3 Tage)

Mit Weltklasse-Techniken zum Ziel. Disziplin: Verkaufstechniken für Profis

- Gesprächseinstieg mit Pacing
- Bedarfsanalyse mit Fragetechnik
- Angebotsphase mit Produktpräsentation, Nutzen- und Mehrwertdarstellung, Einwandbehandlung und Preisverhandlung
- Abschlussphase: Kaufsignale erkennen und Abschluss-techniken anwenden
- Nachbereitungsphase ist die beste Vorbereitungsphase

HÖHENCAMP 1 für Spitzenverkäufer (3 Tage)

Gold-Drill für den Kundenalltag. Disziplin: Der perfekte Umgang mit schwierigen Schlüsselkunden

Harte Bedingungen wie im Alltag, Praxis pur für Profis:

- 50 Verkaufsgespräche mit Feedback und (Video-)Analyse
- individuelle Lösungsstrategien für persönliche „Problem- und Schlüsselkunden“
- fallspezifische Ereignisvorbereitung (Messe, Großkunden, wichtige Verhandlungen)
- mehr Abschlüsse und mehr Rendite direkt nach dem Training

HÖHENCAMP 2 für Spitzenverkäufer (2 Tage)

Die Olympiade der Spitzenverkäufer – Lernen von den Besten! Disziplin: Von Vorbildern lernen, Vorbild werden

- Die Geheimnisse der sieben Spitzenverkäufer
- Welche Erfolgsstrategien setzen sie ein?
- Was zeichnet die verschiedenen Spitzenverkäufer aus?
- Worin unterscheiden sie sich?
- Was kann der einzelne Verkäufer von welchem Spitzenverkäufer lernen?
- Wie setzen die Verkäufer dies im Alltag erfolgreich um?

Auch als Vortrag und Vertriebs-Theaterstück

Aus Athleten werden Fans!

Stimmen von Entscheidern, die mit der Sellympia-Methode olympisch verkaufen:

„Die Trainingsmodule und die konzeptionelle Beratung von Herrn Frieß trugen wesentlich zum Umsatzerfolg unseres Salesteams im Apothekenbereich bei (+35% in 9 Monaten).“

Frank Baier, Verkaufsleiter
Sunstar Deutschland GmbH

„Das absolute Highlight bei den Trainingsmodulen ist für mich die Typologie! Perfekt aufgebaut und strukturiert! Wer es anschließend schafft, dies zu leben, gehört zu 100% zu den Gewinnern in seinem Markt. Deshalb leben wir es!“

Gerald Malter, Geschäftsführer Marketing/Vertrieb
Dunlopillo GmbH

„Die Verkaufsschulungen bei Herrn Frieß haben mich wegen der absoluten Praxisnähe überzeugt. Wie man sich persönlich verpflichtet fühlt, erlernte Verbesserungen auch ‚zu leben‘, begeistert mich!“

Jörg von Sichart, Geschäftsführer
Christine Kröncke Interior Design GmbH

„Von den vielen Verkaufstrainings in den letzten Jahren hat mir das Training und Coaching von Herrn Frieß mit Abstand am meisten gebracht.“

Claus Jährling, PKW-Verkäufer
Daimler AG

„Ein Knüller für meine berufliche Praxis! Herr Frieß vermittelt die Inhalte der Trainings-Sessions auf eine professionelle, lebendige und unheimlich humorvolle Art und Weise.“

Ute Häuser, Geschäftsführerin
Skin Pharmacy

DAIMLER



EvoBus

Ein Unternehmen
der DaimlerChrysler AG



Dunlopillo
SCHLAFEN WIE ICH ES LIEBE



ELASTOFORM
MEHR KOMFORT ERLEBEN



steinhoff möbel

Springer

science+business media



Deutsche
Vermögensberatung

SUNSTAR



AUERHAHN



MOTOROLA



Verkaufen auf
olympischem Niveau



Das Sellympia-Team

Die Meistermacher

Rainer Frieß arbeitet seit mehr als 25 Jahren als Trainer und Berater und gehört zu den Erfahrensten der Branche. Schon als Ausbildungsleiter und Führungskräftetrainer bei DAIMLER und als leitende Führungskraft bei BREUNINGER, verantwortlich auch für das Verkaufstraining von 5000 Verkäufern, steht für ihn fest: Ich gebe mich nur mit Top-Leistungen zufrieden!



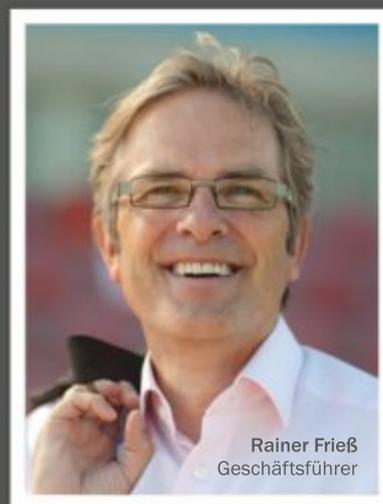
Umso mehr, als er sich 1989 als Verkaufstrainer selbständig macht. Er entwickelt die mit dem Deutschen Trainingspreis »Certificate of Excellence« ausgezeichnete Sellympia-Methode, die Vertriebsmitarbeiter in Trainings auf interaktive Weise begeistert und nachweislich zu besseren Ergebnissen führt. Insbesondere weil Rainer Frieß größten Wert auf die Transfersicherung legt. Höhepunkte eines jeden Trainings sind die Arbeit mit dem Sellympia-Koffer und die Wettkampfspiele.

2007 gründet er die Sellympia GmbH und erweitert sein Team um Experten und Branchenspezialisten, mit denen er seine Kunden umfassend unterstützt: von der Auswahl exzellenter Verkäufer über Verkaufstrainings für Junior- und Spitzenverkäufer sowie Managementtrainings und Coachings für Vertriebsführungskräfte bis zur Optimierung von Vertriebsstrategien.

Wenn auch für Sie Höchstleistung das Ziel ist, informieren Sie sich hier: www.sellympia.com


Sellympia®

Verkaufen auf
olympischem Niveau



Rainer Frieß
Geschäftsführer

Sellympia GmbH

Am Pfortengarten 40
67592 Flörsheim-Dalsheim

Telefon: 06243 - 900 480
Telefax: 06243 - 900 481
E-Mail: info@sellympia.com
Web: www.sellympia.com

Veröffentlichungen

von und mit Rainer Frieß

2013 erschien in 3. Auflage sein Buch „Verkaufen auf olympischem Niveau“. 2012 erschien in der Top-Speakers Edition „Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen“ sein Buchbeitrag „Tierisch gute Spitzenverkäufer“.

Weitere Veröffentlichungen in: FAZ, acquisa, Außendienst-Information, Verkaufsprofi, Wissen + Karriere u.a.

