

DVAK Deutsche Vertriebs Akademie GmbH

+49 228 28 04 88 88

+49 176 21 51 84 92

przybylski@dvak-gmbh.de

www.dvak-gmbh.de

Bonner Talweg 64, D-53113 Bonn



DEUTSCHE VERTRIEBS AKADEMIE GMBH

WIR ENTWICKELN DAS POTENZIAL IHRES VERTRIEBS

AUCH INTERNATIONAL

Die Deutsche Vertriebs Akademie GmbH ist Ihr internationaler Partner für maßgeschneiderte Vertriebsstrainings und strategische Vertriebsberatung.



Bonner Talweg 64, D-53113 Bonn

Telefon: +49 228 2804 8888 | E-Mail: info@dvak-gmbh.de | Internet: dvak-gmbh.de

A group of four business professionals (three men and one woman) in a modern office setting, engaged in a conversation. They are dressed in business attire, including suits and blouses. The background shows large windows with a cityscape view.

WIR ERHÖHEN DIE DREHZAHL IN IHREM VERTRIEB

VERTRIEBSBERATUNG & VERTRIEBSTRAINING

AUS EINER HAND

Unsere Vertriebstrainings und Coachings zielen darauf ab, Mitarbeiter zu **vertrieblich Kreativen** zu machen, die ihre Potenziale erkennen, entwickeln und sich dabei eines Werkzeugkastens bedienen können, den sie situativ mit Leben füllen. Darum stehen bei uns das **Warum und Wie** gemeinsam im Zentrum unserer Aktivitäten. Nur wer den Sinn seines Vorgehens verinnerlicht, kann dieses Vorgehen wirkungsvoll leben.

” Eine **Investition in Wissen** bringt noch immer die besten Zinsen.

BENJAMIN FRANKLIN



WIR HABEN DEN TRAINER-TYP, DER ZU IHNEN PASST

Dabei ist die Zusammenarbeit immer: wertschätzend, nachhaltig, motivierend, realistisch, herausfordernd. Unsere Berater, Trainer und Coaches verfügen über **umfassende Praxiserfahrung**, intensive Erfahrung im Aufbau und in der Führung von Vertriebsorganisationen und **branchenübergreifendes Wissen**.

Hervorragende didaktische Fähigkeiten und die Fähigkeit, Wissen anschaulich und praxisorientiert zu vermitteln, sind selbstverständlich. Bei internationalen Aufträgen setzen wir ausschließlich auf Native Speaker oder Trainer, die viele Jahre im jeweiligen Land gelebt haben. So können wir auch interkulturelle Unterschiede bei unseren Vertriebsschulungen berücksichtigen.

ZIELGRUPPE VERTRIEB

Unsere Vertriebsberatung richtet sich an alle Personen in Ihrem Unternehmen mit Kundenkontakt und Bezug zur Öffentlichkeit.

- ✓ Promoter
- ✓ Vertriebsmitarbeiter
- ✓ Kundenbetreuer
- ✓ Vertriebsleiter
- ✓ Pressesprecher
- ✓ Marketing Manager
- ✓ Einkäufer
- ✓ Geschäftsführer & CEOs



BUSINESS COACHING UND TRAINING AUF AUGENHÖHE

FÜHRUNGSKRÄFTE

IM VERTRIEB

Wir begleiten Sie und Ihre Mitarbeiter auf dem Weg zur Führungskraft. In einem umfassenden **Nachwuchs-Führungskräfte-Programm** lernen Sie alles, was Sie für Ihre künftige Arbeit als Führungskraft benötigen.

Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist Vertrauen. Darum bekommen beide Seiten ausreichend Zeit sich zu »beschnuppern«, bevor ein Coaching oder Training startet.

Ein **Anführer**
ist jemand,
der Hoffnung austeilt.

NAPOLEON I. BONAPARTE



Im **EXECUTIVE COACHING** bearbeiten wir gemeinsam für Sie herausfordernde geschäftliche Aspekte in Ihrer Rolle als Führungskraft. Oftmals ist damit auch eine persönliche Weiterentwicklung eng verbunden. **Absolute Diskretion** gegenüber Ihrem Arbeitgeber ist selbstverständlich.

Ob bei Meetings mit Kunden, Sales Pitches oder Medienauftritten – als Führungskraft im Vertrieb möchten Sie sich **stets optimal präsentieren**. Beim **COACHING ON THE JOB** begleiten wir Sie in derartigen Situationen als stiller Zuschauer und geben Ihnen ein **wertschätzendes Feedback**.

Bei der Auswahl eines geeigneten Nachfolgers oder neuer Mitarbeiter unterstützen wir Sie mit Psychologen bei der **EIGNUNGSDIAGNOSTIK**. Durch **individuell konzipierte Assessment Center mit bewährten Testmethoden** gewinnen Sie wichtige Erkenntnisse über Verhaltens- und Persönlichkeitsmuster der potentiellen Kandidaten.

KLIENTEN

- ✓ Promoter
- ✓ Nachwuchs-Führungskräfte
- ✓ Laterale Führungskräfte
- ✓ Vertriebsleiter
- ✓ Führungskräfte
- ✓ Projektmanager
- ✓ Geschäftsführer & C-Level

METHODEN

- ✓ Führungskräfteprogramme
- ✓ Executive Coaching
- ✓ Coaching on the job
- ✓ Eignungsdiagnostik



WIR STELLEN IHREN VERTRIEB AUF DEN PRÜFSTAND

STRATEGISCHE VERTRIEBSBERATUNG

Mit Hilfe eines strukturierten Prozesses durchleuchten wir Ihren Vertrieb. Wir schauen hinter die Kulissen und erkennen durch unsere **jahrelange praktische Erfahrung** und die Vielzahl an betreuten Unternehmen sofort, welche Möglichkeiten Sie zur Optimierung Ihres Vertriebs haben.

Unser für Sie erstelltes Vertriebskonzept beinhaltet daher **praxisorientierte Optimierungsmaßnahmen**, auch für Ihre Vertriebsmannschaft.

“Nichts läßt uns
so erstarken
wie ein **Schrei um Hilfe.**”

GEORGE MACDONALD



UNSERE STRATEGISCHE VERTRIEBSBERATUNG ERHÖHT DIE DREHZAHL IN IHREM VERTRIEB:

- ☀ Wir motivieren Ihre Mitarbeiter, indem wir mit Vertriebsstrainings frischen Wind in Ihren Vertrieb bringen.
- ☀ Wir machen Ihrem Vertrieb wieder Lust auf Vertrieb.
- ☀ Wir optimieren Ihre Vertriebsstrukturen.
- ☀ Wir steigern durch Trainings die Leistungsfähigkeit von Vertriebsorganisationen.
- ☀ Wir machen Erfolge durch Schlüsselindikatoren messbar.
- ☀ Wir erneuern die genutzten Ressourcen und aktivieren die verborgenen.

DIE 7 ERFOLGSFAKTOREN DER STRATEGISCHEN VERTRIEBSBERATUNG

- ✓ Umfassende Vertriebsanalyse
- ✓ Zielorientiertes Management
- ✓ Strukturen, Prozesse und Menschen
- ✓ Betroffene und Schlüsselpersonen
- ✓ Hilfe zur Selbsthilfe
- ✓ Gelebte Kommunikation
- ✓ Prozessorientierte Steuerung

A man in a white shirt and tie stands next to a whiteboard. The whiteboard has some faint diagrams drawn on it, including a circle and some lines. The background is a bright, out-of-focus office setting.

INHOUSE SEMINARE IN 14 SPRACHEN

INDIVIDUELLES

VERTRIEBSTRAINING

Unser Vertriebstaining sitzt wie ein Maßanzug. Wo auch immer bei Ihnen im Vertrieb der Schuh drückt – wir erarbeiten für Sie und Ihre Mitarbeiter ein individuelles Vertriebstaining. Nur ein Vertriebsseminar, das zu Ihrem Unternehmen, zu Ihren Produkten und Ihren Mitarbeitern passt und sich sofort in die tägliche Praxis umsetzen lässt, wird **nachhaltige Wirkung** haben.

Man kann einen Menschen nichts lehren, man kann ihm nur helfen, es in sich **selbst zu entdecken.**

GALILEO GALILEI



MASSGESCHNEIDERTE VERTRIEBSBERATUNG

Um die Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter so zielführend wie möglich zu gestalten, führen wir vor Beginn des Vertriebstrainings ein **ausführliches, persönliches Gespräch** mit Ihnen. Gemeinsam legen wir Ziele, Dauer, Methoden, Themen und Formate fest. Bei Bedarf führen wir einen **Pre-Workshop** durch, begleiten Ihre Vertriebler bei ihrer täglichen Arbeit oder nutzen **Mystery Shopping und Mystery Calls**, um den **genauen Schulungsbedarf zu erkennen**.

Anhand dieser Ergebnisse konzipieren wir gemeinsam mit Ihnen ein passendes Trainingsprogramm – **maßgeschneidert und auf Wunsch international** und in 14 Sprachen.

THEMEN IM VERTRIEBSTRAINING

- ✓ Business Knigge
- ✓ Kommunikationstraining
- ✓ Körpersprache
- ✓ Medientraining
- ✓ Messetraining
- ✓ Mitarbeiterführung
- ✓ Moderationstraining
- ✓ Neukundengewinnung
- ✓ Präsentationstraining
- ✓ Souveränes Auftreten
- ✓ Teamentwicklung
- ✓ Telefontraining
- ✓ Verhandlungstraining
- ✓ Verkaufstraining



VERTRIEBSQUALITÄT DURCH TESTS STEIGERN

MYSTERY SHOPPING, MYSTERY CALLS & SILENT MONITORING

Eine strategische Vertriebsberatung und ein individuell konzipiertes Vertriebsstraining erfordern zunächst die Messbarkeit der Vertriebsqualität am Kundenkontaktpunkt. Dazu verwenden wir u.a. Mystery Shopping. So ermitteln wir im Vorfeld einen aktuellen Status der Vertriebsqualität und des genauen Schulungsbedarfs Ihrer Mitarbeiter.

Es ist mehr **die Qualität**
als die Quantität,
die zählt.

LUCIUS ANNAEUS SENECA



MYSTERY SHOPPING - ERFOLG DER BERATUNG MESSEN

Nach erfolgter Vertriebsberatung dient Mystery Shopping dazu, den Erfolg unserer Beratung zu messen – und uns daran messen zu lassen. Ergänzend oder alternativ zu Mystery Shopping setzen wir auch Mystery Calls oder Silent Monitoring ein. Wir unterstützen Sie bei der Messung Ihrer Service- und Beratungsqualität an Ihren Kundenkontaktpunkten, indem wir:

- ☀ ein maßgeschneidertes Konzept erstellen
- ☀ Bewertungsbögen gemeinsam mit Ihnen erarbeiten
- ☀ Testszenarien definieren und stetig an Ihre Fokusleistungen/ Fokusprodukte anpassen
- ☀ die Testpersonen genau auf Ihre Anforderungen schulen
- ☀ die Tests vor Ort lückenlos durchführen und differenziert auswerten
- ☀ Reports in der zuvor definierten Weise erstellen

EINSATZGEBIETE

- ✓ Einhaltung von Servicestandards
- ✓ Erscheinungsbild der Mitarbeiter
- ✓ Verhalten bei Kundenkontakt
- ✓ Messung von Servicequalität
- ✓ Messung von Beratungs- und Verkaufsqualität



MEHR ALS NUR DAS SICHERSTELLEN DES LERNTRANSFERS

NACHHALTIGKEIT MITTELS VERSCHIEDENER METHODEN & FORMATE

Bereits vor dem Training achten wir auf die gemeinsame Auswahl der Teilnehmer und Herstellung des individuellen Themenbezugs. Die Seminarteilnehmer werden nach individuellen Interessen befragt und definieren persönliche Ziele für den Workshop. Durch diese vorbereitenden Aufgaben schaffen wir den Transfer des Trainings-Themas in das persönliche Arbeitsumfeld des Teilnehmers.

“ Der **Erfolg**
beurteilt die Tat
OVID



ERLERNTES EFFIZIENT IN DIE PRAXIS ÜBERFÜHREN

Während des Trainings legen wir Wert auf Empathie und ein gutes Lernklima in Lernteams und -partnerschaften. Seminarschauspieler oder ein Vertriebstaining in der realen Arbeitsumgebung sorgen für **maximale Praxisrelevanz**. Jeder Seminarteilnehmer erhält individuelle Übungen, Abend- und Hausaufgaben sowie ein dediziertes Feedback. Ein **Letter to myself / Vertrag mit mir selbst** und ein Fotoprotokoll sorgen dafür, dass die Inhalte lange in den Köpfen präsent bleiben.

Nach dem Vertriebstaining setzen wir eine Vielzahl verschiedener Methoden und Formate ein, um das **Erlernte in die tägliche Praxis zu überführen**. So erhalten die Teilnehmer Reminder, Boxenstopps, Sprechstunden und Refresher. Sie können an Online-Tutorials, Webinaren, Videokonferenzen oder Chats teilnehmen oder ein Coaching (on the Job) in Anspruch nehmen. Lernkarten und Poster visualisieren die Hauptinhalte.

TOOL-SET

- ✓ Boxenstopps
- ✓ Coaching (on the Job)
- ✓ Hausaufgaben
- ✓ Kollegiale Beratung
- ✓ Lehrvideos
- ✓ Letter-to-myself
- ✓ Lernkarten
- ✓ Pre-Work
- ✓ Seminarschauspieler
- ✓ Skript
- ✓ Skype-Coaching
- ✓ Sprechstunden
- ✓ Videokonferenzen
- ✓ Webinare

Beispiele tun
die **Möglichkeit**
des Erfolges dar.“

SAMUEL SMILES

NATÜRLICH STEHT IHR SPEZIELLES THEMA GANZ OBEN

THEMENBEISPIELE

 Ihr spezielles Thema

-  Abschlusstechniken
-  Bedarfsanalyse
-  Beschwerdemanagement
-  Business Kommunikation
-  Business Etikette
-  Change Management
-  Coaching
-  Cross Selling
-  Einkäufertraining
-  Einwandbehandlung
-  Empfehlungsmarketing
-  Espresso Coaching
-  Führungskompetenz
-  Gesund Führen
-  Harvard-Prinzip
-  Key Account Management
-  Kommunikationstraining
-  Konfliktmanagement
-  Krisenstatements
-  Kundenmanagement
-  Lösungsvertrieb
-  Medientraining
-  Meeting Management
-  Messetraining
-  Mitarbeitergespräche
-  Moderationstraining
-  Nutzenargumentation
-  Persönliches Auftreten
-  Persönlichkeitsmodelle
-  Präsentationstraining
-  Preisgespräche
-  Promotoren-Schulung
-  Rhetorik
-  Shadowing
-  Telefontraining
-  Strategischer Verkauf
-  Teamentwicklung
-  Up Selling
-  Verhandlungstraining
-  Verhandeln in 3D
-  Verkaufsprozesse
-  Vertriebscontrolling
-  Vertriebssteuerung
-  Work Life Balance
-  Zeit-/Selbstmanagement

A background image showing a group of business professionals in a meeting. A man in a dark suit and patterned tie is gesturing with his hand. A woman in a dark blazer is holding a white notepad and a pen. Other people in white shirts and ties are visible in the background.

WIR ENTWICKELN DAS POTENTIAL IHRES VERTRIEBS

SO ERREICHEN SIE UNS

BÜRO

DVAK Deutsche Vertriebs Akademie GmbH
Bonner Talweg 64
53113 Bonn
Tel. +49 228 2804 8888

FIRMENSITZ

DVAK Deutsche Vertriebs Akademie GmbH
Rittershausstraße 28
53113 Bonn
Deutschland

IHR GESICHT

Dr. Frank Przybylski
Geschäftsführer

MOBIL:

+49 176 21 51 84 92

EMAIL:

info@dvak-gmbh.de

