

# Erfolgreiches Betreuen von Getränke-Fachmärkten im GAM und im LEH

**Aktuelles  
Programm  
2021**

## Block I:

- **Wirkungsvoll kommunizieren mit Kunden**
- **Durch Persönlichkeit Verkaufserfolge steigern**


## Block II:

- **Gewinnbringendes Zeitmanagement**
- **Richtig platzieren – mehr verkaufen**

Ein Intensivtraining aufgeteilt in zwei  
Seminarblocks für **Außendienstmitarbeiter**  
und **Betreuer von Getränkemarkten**  
mit Hannes Biller

In diesem Seminar erfahren Sie, gepaart mit  
wirksamen Praxisbeispielen, wie Sie Ihre Kunden  
und Ihre Outlets noch zielgerichteter betreuen.  
Zugleich werden Sie erfolgreicher verkaufen.

Ihr





# Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

## Wollen Sie in Zukunft Ihre Kunden und Outlets noch erfolgreicher betreuen?

### Worum geht es?

Fachkompetenz allein genügt in Zukunft nicht mehr, um die Marktleiter und Mitarbeiter auf Dauer zu überzeugen oder gar zu begeistern.

Die persönliche Kompetenz, die richtige Arbeitsmethodik und die optimale Vorbereitung sind für Ihren täglichen Erfolg mit Ihren Marktleitern ein entscheidender Faktor.

Um dieses Ziel zu erreichen habe ich zusammen mit Peter Freitag speziell für aktive Außendienstmitarbeiter und Bereichsleiter dieses Training konzipiert.

### Erfolg braucht Training

Diese zwei Trainingsblöcke dauern jeweils 2,5 Tage und sind Praxis pur.

Sie finden in einem Abstand von vier Wochen statt.

So haben Sie nach dem ersten Trainingsblock ausreichend Gelegenheit, die besprochenen Themen und Erkenntnisse in Ihrem Alltag einzusetzen und weiter zu entwickeln.

**Für mehr  
Verkaufserfolge  
und kompetente  
Mitarbeiter**

## Block I - erste Trainingsstufe:

### Wirkungsvoll kommunizieren mit Kunden

Nur wer mit seinen Kunden und Mitarbeitern effektiv kommuniziert, wird sie motivieren können und die gesteckten Unternehmensziele erfolgreich umsetzen.

#### Die praxisorientierten Themen:

- Wie entwickelt sich unser Markt in Zukunft, wo stehen wir?
- Was erreiche ich mit einer guten Kommunikation und positivem Denken?
- Die vier Grundregeln positiver Kommunikation
- Wie kann ich mich im Team noch besser einbringen?
- Wie stelle ich mich erfolgreich auf meine Kunden ein?
- Wie setze ich meine Verkaufsziele erfolgreich um?
- Tipps, wie Sie bei Ihren Marktentscheidern noch aktiver verkaufen
- Wie erreiche ich Spitzenleistungen?

# Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

## Die Trainingsziele

- Sie setzen sinnvolle Verkaufstechniken gekonnt ein.
- Sie werden sicherer in Ihrer Kommunikation und Argumentation.
- Sie erkennen neue Verkaufsstrategien: Wie Sie auf ihre Kunden noch erfolgreicher eingehen können.
- Sie erzielen eine bessere Kommunikation, besonders in Konfliktsituationen.
- Sie gewinnen mehr Zeit für sich und wichtige Aufgaben.
- Sie werden aktiver verkaufen

## Die Teilnehmer

Sind ausschließlich zukunftsorientierte Außendienstmitarbeiter und Bereichsleiter, die ihre Getränkemarkte im LEH und GAM noch erfolgreicher betreuen möchten. Damit ist ein hoher Praxisbezug gewährleistet.

Die Teilnehmer sind bereit, sich in der kleinen Gruppe (max. 16 Teilnehmer) konkret mit Ideen und Maßnahmen für Ihre Tagesarbeit auseinanderzusetzen.

**Nur max. 16  
Teilnehmer!**

2

## Block I - zweite Trainingsstufe:

### Das persolog **D-I-S-G-Modell®** Durch Persönlichkeit Verkaufserfolge steigern!

Wir bieten Ihnen den Schlüssel zu mehr Erfolg im Verkauf an. Mit diesem Seminarbaustein werden Sie Ihre Stärken im Verkauf erkennen und diese somit weiter ausbauen.

#### Die praxisorientierten Themen:

- Das persolog D-I-S-G Persönlichkeitsmodell®
- Erstellen des eigenen Persönlichkeitsprofils
- Das eigene Verhalten reflektieren und verstehen
- Das Verhalten anderer verstehen und respektieren
- Unterschiede der Persönlichkeitstypen und der Verhaltensweisen
- Erfolgreiche Strategien im Umgang mit anderen Menschen
- Methoden zur Steigerung der eigenen Effektivität
- Persönlicher Aktionsplan zur Leistungssteigerung
- Die persolog D-I-S-G Verkaufsstrategie
- Vorbereitende Unterlagen für das Verkaufsgespräch

# Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

## Worum geht es?

Tagtäglich spüren Sie deutlich, an Sie werden immer größere Anforderungen gestellt. Die Unternehmen werden immer schlanker, die Organisationsstrukturen immer effizienter. Oftmals können Sie alle anfallenden Aufgaben kaum noch erledigen.

Durch dieses Intensivtraining gewinnen mehr Zeit für die wirklich wichtigen Aufgaben.



## Die Teilnehmer

Sind ausschließlich zukunftsorientierte Außendienstmitarbeiter und Bereichsleiter, sowie Marktleiter die ihre Getränkefachmärkte im LEH und GAM noch erfolgreicher betreuen möchten. Damit ist ein hoher Praxisbezug gewährleistet.

Die Teilnehmer sind bereit, sich in der kleinen Gruppe (max. 18 Teilnehmer) konkret mit Ideen und Maßnahmen für Ihre Tagesarbeit auseinanderzusetzen

**Aus der Praxis  
für die Praxis!**



## Block II - erste Trainingsstufe:

### **Gewinnbringendes Zeitmanagement**

Sie lernen, Zeit für das Wesentliche zu gewinnen, Störungen und Schwachstellen im Arbeitsablauf zu erkennen und abzubauen. So vermindern Sie die Stressbelastungen und steigern die Arbeitseffizienz.

#### **Die praxisorientierten Themen:**

- Meine persönliche Situations- und Tätigkeitsanalyse
- Wie gewinne ich mehr Zeit für das Wesentliche?
- Touren- und Besuchsplanung
- Was erreiche ich mit dem Pareto-Prinzip?
- Wie man die Reisezeit reduziert
- Wie kann ich meine Arbeitsabläufe organisieren?
- Wie gehe ich gekonnt mit der Zeit meiner Kunden um?
- Wie setze ich Prioritäten?

# Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

## Ihr konkreter Nutzen:

- Sie werden sicherer in Ihrer Kommunikation und Argumentation.
- Sie erkennen neue Verkaufsstrategien: Wie Sie auf ihre Kunden noch erfolgreicher eingehen können. Sie werden somit ihre Stärke im Verkauf noch weiter ausbauen.
- Sie lernen, Zeit für das Wesentliche zu gewinnen, Störungen und Schwachstellen im Arbeitsablauf zu erkennen und abzubauen.
- Sie erarbeiten sich Ihre eigenen Platzierungsideen für die Regal-, Stamm-, Zweit- und Sonderplatzierung.
- Sie profitieren von praxisnahen Beispielen und Übungen, mit denen Sie Ihre täglichen Aufgaben erfolgreicher umsetzen.
- Zum Abschluss erhalten Sie ein detailliertes Teilnahmezertifikat.



## 4

## Block II - zweite Trainingsstufe:

### **Richtig platzieren – mehr verkaufen!**

In diesem Intensivseminar erfahren Sie alles über die gekonnte Platzierung und den Verkauf Ihrer Produkte im GAM und LEH. Gemeinsam mit dem erfahrenen Trainer erarbeiten Sie Ihre künftigen Richtlinien für eine erfolgreiche Warenplatzierung am PoS.

Dabei steigern Sie sowohl Ihre Fachkompetenz in der erfolgreichen Warenplatzierung als auch die persönliche Qualität Ihrer Beratung. Die praktischen Übungen finden in einem Getränkemarkt statt.

### **Die praxisorientierten Themen:**

- Was sind die künftigen Richtlinien für eine erfolgreiche Warenplatzierung?
- Wie können Sie die verkaufsstarken Zonen für sich nutzen?
- So wird Ihre Warenplatzierung zum Einkaufserlebnis – Regal-, Stamm-, Zweit- und Sonderplatzierungen: Was müssen Sie beachten, um zu den Gewinnern zu gehören?
- Wie lässt sich der Grundsatz „First in - First out“ realisieren?
- Mit einer attraktiven Zweitplatzierung deutliche Zusatzverkäufe erzielen und Marktanteile gewinnen.
- Und vor allem: Praxis, Praxis, Praxis – auch durch Arbeit „vor Ort“ in einem Getränkemarkt.

# Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

## So urteilen die Teilnehmer über das Mitarbeitertraining:



*„Sehr gute Praxisbeispiele. Wir haben nach dem Seminar deutlich effizienter gearbeitet. Der Abverkauf wurde sofort gesteigert.“*

**Meckatzer Löwenbräu Benedikt Weiß KG**

*„Eine sehr wichtige Trainingsreihe – man gewinnt einen Vorsprung zu seinen Wettbewerbern. Wir konnten unsere Seminarerfahrungen direkt in die Praxis umsetzen. Ein echtes Aha-Erlebnis!“*

**Lippert Getränkefachgroßhandel GmbH**

*„Sehr gute Mischung zwischen Theorie und Praxis. Es wurden konkrete Praxisfälle angesprochen und gemeinsam verbessert. Eines der Seminare, von denen wir am meisten profitiert haben.“*

**Getränke Boecken GmbH & Co. KG**

*„Unser Unternehmen und mich hat das Seminar positiv beeinflusst. Besonders hat mir der vertrauensvolle und offene Umgang unter allen Seminarbeteiligten, Trainer sowie Teilnehmer gefallen.“*

**Privatbrauerei Hofmühl GmbH**

*„Die Resonanz war sehr positiv. Unsere Bezirksleiter konnten viele Ansätze leicht umsetzen, die Mitarbeiter motivieren und wir erzielten dadurch Mehrumsätze.“*

**Getränke Hörl GmbH**

*„Selten haben wir ein Seminar erlebt, dass so praxisnah ist. Viele Ideen und Tipps sind sofort in unserer täglichen Arbeit mit eingeflossen.“*

**Erzquell Brauerei Bielstein Hass & Co. KG**

*„Das Seminar hat mir viele Ansatzpunkte aufgezeigt, mich als Führungspersönlichkeit weiterzuentwickeln und meinen Fachmarkt mehr durch die Brille des Kunden zu betrachten.“*

**E. Schröder Getränke GmbH**

*„Sehr viele praxisbezogene, umsetzbare Tipps wurden vermittelt. Zukünftig werden wir unsere Marktleiter noch motivierter führen.“*

**Sagasser-Vertriebs GmbH**

# Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

## Organisation und Anmeldung

### Ihre Investitionen

Der reguläre Preis für diese Trainingsreihe beträgt pro Block 1.245 € zzgl. MwSt.

Dank der aktiven Unterstützung des Verlages W. Sachon „Getränke Fachgroßhandel“ betragen die Kosten je Block nur 945 Euro zzgl. MwSt.

Im Preis sind enthalten:

- Ein Trainingsblock à 2,5 Tage
- Das umfangreiche Praxishandbuch „Der aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten“
- Weitere wichtige Trainingsunterlagen, wie zum Beispiel mein persönliches Zeitprofil und die monatlichen „Erfolgsimpulse für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten“ für 12 Monate.

**Ihre Ersparnis:  
300 €**

Die Übernachtungs- und Verpflegungskosten rechnen Sie bitte direkt mit dem Hotel ab.

Es entstehen Ihnen keine Kosten, wenn Sie bis zu 30 Tage vor der dem Seminartermin stornieren.  
Bei späterer Absage fallen an: bis 14 Tage vor Beginn 50%, anschließend der normale Seminarpreis.  
Gerne können Sie ohne Zusatzkosten einen Ersatzteilnehmer benennen.

### Die Termine für 2021:

#### Block I:

Dienstag bis Donnerstag, 16. - 18. März 2021 in Landshut

Donnerstag bis Samstag, 23. - 25. März 2021 in Duisburg

#### Block II:

Mittwoch bis Freitag, 14. - 16. April 2021 in Landshut

Donnerstag bis Samstag, 20. - 22. April 2021 in Duisburg

(die genauen Seminarorte werden noch bekanntgegeben)

Beginn ist am ersten Tag um 12:00 Uhr mit dem gemeinsamen Mittagessen,  
Ende am dritten Tag um 16:00 Uhr.

### Ihre Anmeldung

Sind Sie dabei? Es werden nur maximal 16 Teilnehmer sein (es gilt die Reihenfolge der Anmeldung).  
Bitte benutzen Sie das folgende Anmeldeformular – oder online auf → [Online-Anmeldung](#) ←  
bzw. direkt auf den Termin oben klicken.

# Anmeldung zum Top-Training 2021 für Bereichsleiter und Außendienstmitarbeiter

## “Erfolgreiches Betreuen von Getränkefachmärkten”

Fax: 08661-1434

- Ja, ich/wir nehme(n) am Block I Kommunikation und Persönlichkeit
- in Duisburg am 14.-16.01.2021 zu den bekannten Bedingungen teil.
  - in Landshut am 16.-18.03.2021 zu den bekannten Bedingungen teil.
- Ja, ich/wir nehme(n) am Block II Zeitmanagement und Platzierung
- in Duisburg am 11.-13.02.2021 zu den bekannten Bedingungen teil.
  - in Landshut am 14.-16.04.2021 zu den bekannten Bedingungen teil.

### 1. Teilnehmer

Vorname \_\_\_\_\_ Name \_\_\_\_\_

Position im Betrieb \_\_\_\_\_

### 2. Teilnehmer

Vorname \_\_\_\_\_ Name \_\_\_\_\_

Position im Betrieb \_\_\_\_\_

Betrieb \_\_\_\_\_ zuständig \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_ Mobil \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_

Datum/Unterschrift

Eine Veranstaltung von

Firmenstempel

Unterstützt und gefördert von



Hannes Biller  
Hauptstr. 1a  
83355 Grabenstätt/Chiemsee  
Mobil 0163 - 345 78 14

[hannes@biller-training.de](mailto:hannes@biller-training.de)  
[www.biller-training.de](http://www.biller-training.de)

**GETRÄNKE**

FACHGROSSHANDEL

ORGAN DES BUNDESVERBANDES DES DEUTSCHEN  
GETRÄNKEFACHGROSSHANDELS E. V.

Verlag W. Sachon GmbH & Co

Schloss Mindelheim · 87714 Mindelheim

Telefon: 08261 999-0 · E-Mail: [info@sachon.de](mailto:info@sachon.de)

Internet: [www.sachon.de](http://www.sachon.de)