

Das **Top-Mitarbeitertraining** für aktive  
Betreuer von Getränke-Fachmärkten!

 HANNES BILLER  
TRAINING

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

**Aktuelles  
Programm  
2021**

Block I mit zwei Trainingsstufen:

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

Ein Intensivtraining aufgeteilt in zwei  
Seminarmodule für **Außendienstmitarbeiter  
und Betreuer von Getränkemarkt**  
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

 HANNES BILLER  
TRAINING

*Hannes Biller*



# Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

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

### 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.

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 haben wir speziell für aktive Außendienstmitarbeiter und Bereichsleiter dieses Training konzipiert.

### Erfolg braucht Training

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

Sie finden in einem Abstand von drei bis vier Monaten statt. So haben Sie nach jedem Trainingsblock ausreichend Gelegenheit, die besprochenen Themen und Erkenntnisse in Ihrem Alltag einzusetzen und weiter zu entwickeln.

**Für mehr  
Verkaufserfolge  
und kompetente  
Mitarbeiter**

## Die 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 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 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. 16 Teilnehmer) konkret mit Ideen und Maßnahmen für Ihre Tagesarbeit auseinanderzusetzen.

**Nur max. 16  
Teilnehmer!**

## 2

## Die 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

## 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 für die Trainingsstufe 1.245 € zzgl. MwSt.

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

**Ihre Ersparnis:  
300 €**

Im Gesamtpreis sind enthalten:

- Ein Trainingsblock à 2,5 Tage
- Das umfangreiche Praxishandbuch „Der aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten“
- Weitere wichtige Trainingsunterlagen, wie zum Beispiel Ihr persönliches DISG-Profil

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:

[Dienstag bis Donnerstag, 14. – 16. September 2021 in Duisburg](#)

[Dienstag bis Donnerstag, 21. – 23. September 2021 in Landshut](#)

(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 16 Teilnehmer sein (es gilt die Reihenfolge der Anmeldung).  
Bitte benutzen Sie das umseitige Anmeldeformular oder klicken auf den jeweiligen Termin oben.  
Übersicht aller Seminare: [==> Online-Anmeldung <==](#)

# Anmeldung zum Top-Training 2021 für Bereichsleiter und Außendienstmitarbeiter

## “Erfolgreiches Betreuen von Getränkefachmärkten im GAM und LEH Block I Kommunikation und Persönlichkeit”

Fax: 08661-1434

- Ja, ich/wir nehme(n) am Block I Kommunikation und Persönlichkeit  
 in Duisburg am 14.-16.09.2021 zu den bekannten Bedingungen teil.  
 in Landshut am 21.-23.09.2021 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 \_\_\_\_\_

Firmenstempel \_\_\_\_\_

Eine Veranstaltung von

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)