

Verkaufstrainings müssen kompetenzbildend sein

29.08.2011, 13:44 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *BEST Bildungs-GmbH*



Die Zeiten, in denen ein Trainer kommt, der den Verkäufern sagt wie es geht, sollten ein für allemal vorbei sein. Jeder Kunde und jeder Interessentenkontakt bringt andere Herausforderungen mit sich, die mit pauschal Gelerntem oft nicht gelöst werden können. Für Verkäufer ist es deshalb wichtig, über entsprechende Kompetenzen zur individuellen Problemlösung zu verfügen. Hierzu ist eine neue Art des Lernens erforderlich. Es ist wichtig, die Problemlösefähigkeit und die Handlungskompetenz der Verkäufer ständig zu trainieren. Das geschieht in derzeitigen Verkaufstrainings viel zu selten. Die Methodik des „Action-Learnings“ ist deshalb ein Ansatz, der sich nah am Arbeitsfeld des Verkäufers abspielt und Verkäufer ganz gezielt Lösungen aus ihrem Arbeitsalltag erarbeiten lässt und Erfolge evaluiert. Das macht Mut, erzeugt Motivation und spornt zu noch besseren Leistungen an. Die Experten der Pädagogik haben längst erkannt, dass Weiterbildung in der heutigen Zeit nur dann effizient sein kann, wenn sie auf Kompetenzbildung zielt. Die Weitergabe von Wissen durch selbsternannte TOP-Trainer stößt schnell an Grenzen und hat, wie die Vergangenheit deutlich zeigt, die erhofften Erfolge nicht gebracht. Verkaufstraining heute bedeutet, zeitaktuelles Lernen, ganz nah am tatsächlichen Arbeitsgeschehen, Lösungen selbst entdecken, selbst entwickeln, direkt im Arbeitsfeld anwenden und reflektieren. Die Anwendung und erfolgreiche Durchführung dieser Methodik fordert Trainer, die auf gleicher Augenhöhe mit den Teilnehmern arbeiten und über gute verkäuferische und pädagogische Kompetenzen verfügen. Kompetenzen kann nur vermitteln, wer selbst in diesen Bereichen kompetent ist. Erfolgreiches Verkaufen ist ein Gemisch aus Informationen, Konzeptionen und Überzeugung. Die Kette ist immer nur so stark, wie ihr schwächstes Glied. Problemlösefähigkeit und Kompetenzen entwickeln heißt, entsprechende Lernsituationen herzustellen, die sich genau auf diese Zielsetzung konzentrieren. Die Anwendung geeigneter Pädagogik, Methodik und Didaktik wird im Verkaufstraining zu Erfolgsfaktor Nummer 1. Die Top-Speaker unter den Trainern sind nicht zwangsläufig die besten Didaktiker. Das mag auch der Grund dafür sein, dass sich das Trainerkarussell in Sachen Verkaufstraining derzeit sehr schnell dreht. Mit einem neuen, auf Kompetenzbildung ausgerichteten Verkaufs-trainingskonzept will die BEST-Bildungs-GmbH künftig Verkäufer und Unternehmen erfolgreicher machen. Ein weiterer interessanter Punkt des neuen Verkaufstrainings ist, dass sich Erfolge deutlich besser nachweisen lassen, als das bei bisherigen Trainings der Fall ist. Genauere Informationen zu dem neuen Trainingsprogramm erhalten Sie unter: BEST Bildungs-GmbH. Tel. 05656 923689, mail: info@diebest.de

Portrait

Die BEST Bildungs-GmbH wurde in 1992 von Bernd Stelzer gegründet und entwickelte als erster Anbieter ein Konzept zu der Fortbildung“ Fachberater im Außendienst (IHK)“. Die kurz darauf veröffentlichte Fachbuchreihe “Der Fachberater im Außendienst“, das sehr praxisorientierte Ausbildungskonzept und die mehrfache Auszeichnung bei Trainingspreisen verhalfen der BEST Bildungs-GmbH, zur Marktführerschaft in diesem Bereich. In 1996 folgte die Aufstiegsfortbildung zum “Fachkaufmann für Vertrieb (IHK)“. Bei der Entwicklung des Rahmenstoffplanes für dieses Berufsbild durch die IHK Düsseldorf wirkte die BEST GmbH mit und entwickelte sich auch hier zum führenden Anbieter. In 1999 wurde das Konzept Fachkaufmann für Vertrieb mit einem “Certificate of Excellence beim Internationalen Deutschen Trainingspreis ausgezeichnet. Im Jahre 2001 entsteht in Zusammenarbeit mit der Erdal-delta Vertriebs GmbH in Mainz ein Konzept zur “Optimierung des Verkäuferportfolios“. Dieses Konzept gewinnt in 2003 den Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze. Wegen der guten Erfolgsquote und der hohen Nachhaltigkeit erhält die BEST GmbH in 2008 den 5-Year-Award des BDVT. In 2003 beginnt die BEST GmbH das Aus- und Fortbildungsprogramm auf den Bereich der betrieblichen Bildung auszuweiten. Es entstand die Aufstiegsfortbildung zum Vertriebsleiter und Trainer. Eine Fortbildung, die aufgrund der Marktentwicklung von Anfang an sehr hohe Akzeptanz im Markt gefunden hat. Die BEST GmbH wird Netzwerpartner im TAN-Trainernetzwerk des BDVT und bildet nach diesem Konzept Trainer aus. In 2006 entwickelt die BEST GmbH eine eigenständige Trainerausbildung und bietet diese in Kooperation mit der IHK- Kassel als Zertifikatslehrgang an. Der “Trainer für betriebliche Weiterbildung (IHK)“ setzt sich im Markt schnell durch und wird eine der erfolgreichsten Trainerausbildungen in Deutschland.

News-ID: 565701 • Views: 739 (Stand: 01.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/565701/Verkaufstrainings-muessen-kompetenzbildend-sein.html>