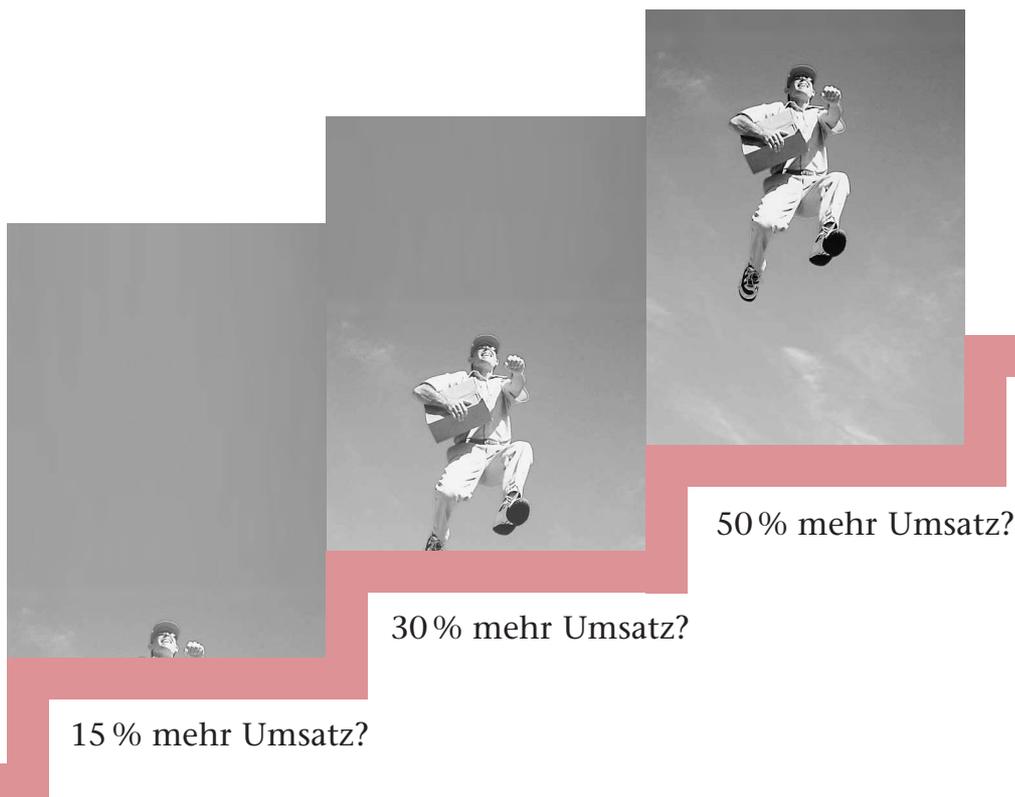


Wollen Sie noch eine Verkäufer-Schulung... oder doch lieber sofort mehr Umsatz?



Entdecken Sie hier, was Sie mit dem
IN^{tem} IntervallSystem erreichen



IntervallSystem, was ist das eigentlich? Diese 3 Zahlen zeigen Ihnen, worum es geht:

20,5 Mio Euro Mehr-Umsatz in 3 Monaten. Durch nur 6 Intervalleinheiten mit IN^{tem} steigerten 45 Teilnehmer aus dem Bereich Banken und Sparkassen ihren Umsatz um 20,5 Mio Euro.

1.230.000 Euro Mehr-Umsatz erzielten 16 Teilnehmer eines IN^{tem} Intervall-Trainings innerhalb von 12 Wochen.

788 zusätzliche Verkaufsgespräche mit 1.041 Abschlüssen in nur 4 Monaten. Das erreichten 67 Teilnehmer an einem 11-teiligen Intervall-Training.

Und das sind nur drei von unzähligen Erfolgs-Stories. In einem persönlichen Kennenlern-Gespräch zeigen wir Ihnen gern unzählige weitere: aktuelle Beispiele, in denen Unternehmen ihre Umsätze innerhalb weniger Wochen nachweisbar um 15 %, 30 % oder 50 % und mehr gesteigert haben...



Wie Sie Umsatzblockaden durchbrechen

Als Führungskraft im Verkauf können Sie über die schwierigen Zeiten stöhnen. Oder Sie nehmen die „harten Zeiten“ als Herausforderung. Das IN^{tem} IntervallSystem gibt Ihnen dazu die Lösungen an die Hand:

Umsatz-Blockade: Preis-Feilscherei. Sie und Ihre Mitarbeiter bekommen beim IntervallSystem garantiert wirksame Methoden an die Hand, mit denen Sie Ihre Preise durchsetzen. Auch in der heutigen Zeit noch. Wenn schmerzhaft Preisnachlässe bisher an der Tagesordnung waren – jetzt sind sie die absolute Ausnahme.

Umsatz-Blockade: frustrierte Mitarbeiter. Erleben Sie, wie Ihre Mitarbeiter schon während des Trainings ihre alte Begeisterung wiederfinden – durch sofortige Erfolgserlebnisse. Abgegriffene Motivations-Techniken sind gar nicht mehr nötig.

Umsatz-Blockade: fehlendes unternehmerisches und verkäuferisches Denken. Geschult werden in herkömmlichen Trainings nur Außendienstmitarbeiter oder Telefonkräfte. Den anderen Mitarbeitern fehlt oft der Verkaufsimpuls. Das IN^{tem} IntervallSystem richtet sich nicht nur an Ihre Verkäufer – sondern an alle Mitarbeiter, die Kontakt zum Kunden haben.

Umsatz-Blockade: Streit im Team. Sie als Führungskraft bekommen im IntervallSystem das Handwerkszeug, mit dem Sie Ihr Team zu einem echten Team machen. Rivalitäten, endlose Diskussionen bei Meetings, Kommunikationsprobleme gehören der Vergangenheit an. Ihre Mitarbeiter konzentrieren sich wieder zu 100 % aufs Verkaufen.

Umsatz-Blockade: zu wenig neue Kunden. Wer heute so weiter macht wie immer, der spürt den Gegenwind. Die Kunden kommen nicht mehr von allein. Nach dem IntervallSystemTraining spielen Ihre Mitarbeiter gekonnt mit dem aktuellen Repertoire der Neukundengewinnung. Sie setzen sicher die Techniken ein, die heute in der Neukundenakquise funktionieren. Ergebnis: ein konstanter Strom neuer Kunden, der Wachstum planbar macht.

Warum herkömmliche Verkaufsschulungen heute nicht mehr funktionieren

| Die Nachteile herkömmlicher Verkaufstrainings ... | ... und Ihre Vorteile mit dem INtem IntervallSystem: |
|---|--|
| Nur punktuelle Schulung einzelner Fähigkeiten, Mitarbeiter oder Abteilungen. | Sie entwickeln mit INtem Ihre Strategien, die zwangsläufig zu mehr Verkaufserfolgen führen. |
| Oft nur kurzfristige Wirkung. Seifenblasen-Effekt. | Langfristiger und sicherer Erfolg durch Begleitung des INtem-Coaches bis die Ziele erreicht sind. |
| Lernstress und Überforderung der Teilnehmer, weil in herkömmlichen Seminaren zu viel in zu kurzer Zeit gelernt wird. Die Gefahr ist groß, dass die Teilnehmer wesentliche Teile schlicht und einfach sofort wieder vergessen. | Lernerfolg Ihrer Mitarbeiter durch kleine Lerneinheiten, die methodisch und didaktisch aufeinander abgestimmt sind und zwischen den Intervalleinheiten sofort umgesetzt werden können. Bessere Erinnerung der Inhalte durch Wiederholungs- und Auffrischungs-Effekt. |
| Schulische Pauksituation mit Frontal-Unterricht. | Partnerschaftliches Verhältnis zwischen Trainer und Teilnehmer. |
| Derselbe Lernstoff für alle, keine individuelle Förderung möglich. | Ihre Mitarbeiter werden nicht über einen Kamm geschoren – sondern entsprechend Ihren Stärken und Schwächen gezielt und individuell gecoacht. Keiner kann durchs Netz fallen. Und die Besten werden noch besser. |
| Erfolg häufig nicht messbar. | Erfolg ist messbar – individuell für jeden Teilnehmer, für Ihr Team, für Ihr Unternehmen. |
| Festgelegter Lernstoff. | Die INtem-Verkaufs-Inhalte sind modular aufgebaut und werden speziell nach Ihren Wünschen und dem Wissensstand Ihrer Mitarbeiter individuell zusammengestellt. |
| Nur einmaliger Motivationseffekt: Bei herkömmlichen Schulungen besteht die Gefahr, dass die Motivation schnell verpufft, wenn der Teilnehmer nach dem Seminar allein im Alltag das neue Wissen umsetzen soll. | Mehrfacher Motivations-Effekt durch die Intervalle: Ihre Mitarbeiter merken, wie sie von Intervall zu Intervall besser werden und mehr Erfolge erzielen. Dadurch entstehen dauerhafte Motivation und Freude an der Arbeit im Vertrieb. Mehr Verkaufserfolg ist beinahe unvermeidbar. |
| Vertriebsmitarbeiter werden meist allein geschult – ohne Führungskräfte. | Sie als Führungskräfte sind einbezogen und sind nach dem Intervall-Training Coach Ihrer Mitarbeiter. Dadurch wirkt das INtem IntervallSystem langfristig. |

Wenn Sie finden, dass sich das alles gut anhört, dann sind Sie in guter Gesellschaft

Bereits 3-mal ausgezeichnet ...

Das INtem IntervallSystem, mit dem auch Sie neue und ehrgeizige Ziele erreichen können, ist eines der besten: Da sind sich die Experten einig. Denn sie zeichneten das System schon 3-mal aus: 1994 und 1998 mit dem Deutschen Trainingspreis des Berufsverbandes Deutscher Verkaufsförderer und Trainer e.V. und 2000 mit dem Weiterbildungsinnovationspreis des Bundesinstituts für Berufsbildung in Bonn.

... mehr als 25.000 Teilnehmer...

Bis heute haben schon mehr als 25.000 Teilnehmer in 250.000 Intervallen an den INtem-Trainings teilgenommen. Die INtem-Gruppe erzielt damit 5,2 Mio. Euro Jahresumsatz. Für die Fachzeitschrift „acquisa“ gehört INtem damit klar zur Top 3 der Verkaufstrainingsakademien.

... und eine beeindruckende Liste von Referenzen!

Ein kleiner Auszug aus der Liste von Kunden, deren Mitarbeiter schon an einem INtem IntervallTraining teilgenommen haben:

ABB Gebäudetechnik, ADG Akademie der Deutschen Genossenschaftsbanken, Axa Colonia Versicherung, Daimler Benz Aerospace



AG, DeTeWe Kommunikationssysteme, Deutsche Bahn AG, Unternehmensgruppe Freudenberg, Hansetrans, Heidelberger Druckmaschinen AG, Hypo Vereinsbank AG, Signal Iduna Nova Versicherung, Jade Cosmetics, Münchner Hofbräu, MAN

Roland, Otis Aufzüge, REFA-Verband Deutschland, SAP, Siemens-Nixdorf Plan-Org AG, Thimm Verpackung, Weber Haus, WEKA Fachverlage, Wrangler Germany, Wüstenrot Bausparkasse, Xerox GmbH, ...

Wann kommen Sie dazu?

Wo stecken Ihre verborgenen Potenziale?

Die Zeiten von Standard-Trainings- und Schulungsmaßnahmen sind vorbei! Sie stehen in Ihrer Branche vor besonderen Herausforderungen, die individuelle Lösungen brauchen. Deshalb macht Ihr INtem-Coach mit Ihnen zunächst eine Potenzialanalyse: Sie entdecken dabei Ihre Erfolgs-Potenziale, die Sie heute noch nicht konsequent ausnutzen. Dann entwickelt der INtem-Spezialist für mehr Umsatz genau die Maßnahmen, die Ihre Potenziale befreien. Zum Beispiel:

- **Individuelle Verkaufstrainings: Sicher und erfolgreich verkaufen.** Das Training, mit dem Sie aus einem durchschnittlichen Verkäufer einen guten machen. Und aus dem guten Verkäufer einen Spitzenverkäufer.

- **Akquisitionsstrategien,** mit denen Sie Ihr Neugeschäft in Gang bringen. Sie und Ihr Team lernen die Insider-Techniken für die Neukunden-Gewinnung – und setzen sie nach 4 Intervallen sicher für Ihr Unternehmen ein.



- **Führungskräfte-Coaching und Coachinausbildung:** Lassen Sie die üblichen Probleme der Führungskräfte im Verkauf hinter sich – werden Sie durch diese Spezialtrainings zum Erfolgs-Coach Ihrer Mitarbeiter.

- **Spezialtrainings:** Service-, Telefon- und Innendiensttraining, Spezialtrainings für Mitarbeiter mit Kundenkontakt, erfolgreiche Auftragsakquise für Key Account Manager...

TIPP: BUCHEN SIE PEP

PEP steht für Probieren – Erleben – Profitieren! Ein Probetag, an dem Sie und Ihr Team das IntervallSystem selbst erleben und neue Ideen sofort in der Praxis umsetzen. So lernen Sie das System kennen – ohne große Investition. Nehmen Sie Kontakt auf (folgende Seite), wenn Sie sich für diesen Kennenlern-Tag interessieren!