

INLINE SALES FORCE

Seminare - Workshops - Konzepte

Retention (Mitgliedererhaltungssystem)

Retention mit System

Kündigungen aktiv und professionell zu vermeiden, ist die Kernaussage dieses 1-tägigen Seminars und des anschließenden 3-tägigen Inhousecoachings.

Die jahrelange Erfahrung hat gezeigt, dass eine adäquate Umsetzung ausschließlich durch Schulungen, Praxisarbeit und Coachings mit ausgewählten Leuten möglich ist.

Die Teilnehmer werden – ebenso wie bei der Salesweek – aktiv und professionell darauf geschult, die Fluktuation im Studio massiv einzugrenzen. Die Referenten legen auch in diesem Modul großen Wert darauf, dass die Tools zur Kündigungsabwehr gemeinsam erarbeitet werden, denn nur so kann sich jeder Einzelne damit identifizieren und auch später erfolgreich im Studio umsetzen.

Folgende Fragen tauchen immer wieder auf:

- Wie realisiere ich in meinem Studio eine dauerhafte Fluktuationssenkung?
- Wie erziele ich nachhaltig eine sinkende Kündigungsquote?
- Wie kann ich verhindern, dass 10-20% der Mitglieder innerhalb der ersten 3 Monate kündigen?
- Wie gestalte ich den Motivationscall erfolgreich?
- Wie kann mein Beschwerdemanagement zu einem Kundenbindungstool werden?
- Wie kann ich durch aktive Umfragen im Studio die Zufriedenheit und Mitgliederbindung stärken?
- Warum geht es beim Kunden, nicht immer nur ums Geld, sondern um Trainingsziele, Qualität und Beziehungen im Studio.
- Warum ist es teurer, stets neue Kunden zu generieren, als sich um seinen Bestand zu kümmern?

...und wir haben dazu die Lösungen!

Ein Auszug aus den Themen, die geschult werden:

- Motivationscalls
- Umfragen mit aktiver Verlängerung
- Rücklastschriftbearbeitung und offene Posten
- Beschwerdemanagement
- Kündigungsbearbeitung
- Betreuung der Mitglieder und Controlling
- Kundenzuordnung



zusätzlich ab 2012

Retention Next Level

Auch hier erwartet die Teilnehmer ein Seminar, das sich dadurch auszeichnet, dass es quasi die nächste Generation ist. Das komplexe Thema mit dem Überbegriff „Mitgliedererhalt und -rückgewinnung“ erfordert noch vertiefende Schulungsmethoden und Maßnahmen, um im Studio überdurchschnittliche Erfolge verzeichnen zu können. Wir haben die Anforderungen unserer Kunden aufgenommen und dieses Tagesseminar entsprechend angepasst.

Alle spezifischen Retentioninhalte werden im Einzelcoaching trainiert, so dass es unbedingte Voraussetzung ist, das Mitgliedererhaltungssystem bereits durch das Inhousecoaching installiert zu haben. Nur Teilnehmer, die die entsprechenden Vorkenntnisse mitbringen, können mit diesem Next Level das Erlernte weiter ausbauen und im Studio entsprechend umsetzen.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

Mystery Shopping

Dieses Tool dient der Qualitätskontrolle und der Qualitätssicherung.

Voraussetzung ist die Installation des Vertriebssystems. Der Studioinhaber kann nun testen, wie seine Mitarbeiter das Erlernte (in der Salesweek und im Inhousecoaching) umsetzen.

Ein unbekannter Testkäufer – ein auf das Vertriebssystem ausgebildeter Salesprofi – wird den Phasenablauf des Beratungsgesprächs bis ins Detail analysieren.

Der Testkäufer wird eine Auswertung/Beurteilung in Form eines Protokolls sodann dem Studioinhaber vorlegen und die einzelnen Ergebnisse mit ihm besprechen.

Die Erfahrungen haben gezeigt, dass ein Mitarbeiter im Alltagsgeschäft einige Defizite haben könnte, die beim Training mit dem Coach nicht auftreten, da es eine gestellte Situation ist und der Mitarbeiter sich hierauf vorbereiten konnte.

Deshalb ist es wichtig, diesen Mitarbeiter ohne sein Wissen zu prüfen. Ein Muss für den nachhaltigen Erfolg im Vertrieb.

INLINE SALES FORCE

Seminare - Workshops - Konzepte

Alle Leistungen der INLINE Sales Force auf einen Blick

Für Inhaber und Mitarbeiter, die sich der großen Herausforderung der aktiven Mitgliedergewinnung bewusst stellen.

Deine Referenten:

George Saloustros

Als internationaler Sales-Profi führte sein Know-How zu mehr als 35 Studioeröffnungen weltweit in Deutschland, Australien, Frankreich und England. Sein Motto „von der Praxis - für die Praxis“ zeichnet ihn als Sales- und Retentiondirector bei INLINE aus. Seine Seminare bieten ein Erlebnis der besonderen Art, denn er begeistert gekonnt mit brillanter Kompetenz, Humor und Charme! Er hat den eigenen Anspruch, die Teilnehmer in eine andere Dimension des Verkaufs, der Mitarbeiterführung, des Controllings und der Motivation zu führen!

Maria Saloustrou

Die Fremdsprachenkorrespondentin konzentriert sich seit 10 Jahren auf die Fitnessbranche. Ihr komplexes Wissen, verbunden mit Charisma und Humor macht sie zu einer beliebten Referentin. Zusammen mit George Saloustros begeistert sie die Teilnehmer der Vertriebschulung und führt sie während des 4-tägigen Seminars auf ihre ganz besondere Art in die effizienten Verkaufstechniken ein. Als internationaler Sales Force Coach hat sie die Vertriebsstruktur bereits in zahlreichen INLINE und INJOY Clubs erfolgreich implementiert.



Salesweek

Mit dem sich ständig weiter entwickelnden Know How und mit zunehmender Wirkung kann das Vertriebssystem die Mitgliederentwicklung entscheidend beeinflussen.

Die 4-tägige Salesweek ist Verkaufs- und Vertriebschulung in einem. Die Devise lautet: „Nicht ausschließlich verkaufen, sondern aktiv Einfluss nehmen, um somit das Unternehmen und dessen Mitarbeiter erfolgreicher zu machen“. Somit bilden u. a. die aktive „automatisierte“ Generierung von Interessenten und das aktive Telefonieren die Schwerpunkte.

Den Teilnehmern und Mitarbeitern aus den verschiedenen Unternehmen werden in den 4 sehr intensiven Tagen alle Phasen des Verkaufs und des Vertriebs nahe gebracht.

Dabei legen der Sales Director, George Saloustros, und die Referentin Maria Saloustrou großen Wert auf eine angenehme und vor allem ehrliche Art des Verkaufens. Es ist wichtig, dass die angehenden Verkaufsprofis in den Studios vor Ort frei von Hemmung und Scheu verkaufen und sich mit ihrer Tätigkeit selbstbewusst identifizieren können!

Inhalte:

- Wie generiere ich mein eigenes Geschäft - unabhängig von Wetter, Wirtschaftskrise u.v.m.?
- Hervorhebung der Alleinstellungsmerkmale des Studios
- Individuelle Lösungspräsentation
- Selbstsicherheitstraining
- Angebots- und Wertpräsentation - die magischen 6 Schritte der Einwandbehandlung - wie gewinne ich potentielle Kunden (Folgegeschäft)

- Verkauf von Zusatzprodukten
- Professionelles aktives Telefonieren (keine Kaltakquise)
- Rollenspielen und Feedback

Das Seminar ist praxisnah und direkt umsetzbar!

Referenten:

George Saloustros
Maria Saloustrou

zusätzlich ab 2012

Sales Week Next Level

Um einen noch tieferen Einblick in die Verkaufspsychologie der Sales Force zu bekommen, haben wir ein 2-tägiges Intensivtraining entwickelt. Das erlernte Wissen wird auf den Prüfstand gestellt und mit den Sales Profis George Saloustros und Maria Saloustrou im 1 : 1 Training gefestigt. Das Training ist äußerst praxisorientiert und zielt darauf ab, die Verkaufszahlen im Studio noch einmal deutlich anzuheben.

Die Teilnehmerzahl wird begrenzt, so dass die Referenten in diesen 2 Tagen die Möglichkeit haben, auf jeden Einzelnen einzugehen. Individuelle Lösungen und Tipps werden sodann für das Studio ausgearbeitet!

Mit mehr Selbstbewusstsein, Motivation und einem neu aufgearbeiteten Know How werden die Teilnehmer spüren, wie wertvoll dieses Aufbautraining ist.

Sales Week Next Level hat die Voraussetzung, die 4-tägige Salesweek mindestens 2 mal besucht zu haben und ein Zertifikat vorweisen zu können.

INLINE SALES FORCE

Seminare - Workshops - Konzepte

Vertriebs-Coach

Der Coach ist nach der 4-tägigen Salesweek verantwortlich für die erfolgreiche und nachhaltige Umsetzung und Installation des Vertriebssystems im Studio!

Er leitet im Studio für 8 Tage den Verkauf und zwar direkt im Anschluss an das Seminar. Nach dem Seminar ist also direkt vor der Schulung. Erlerntes kann vor Ort trainiert und begleitet werden, der Coach kann die Verkäufer beobachten und direkt unterstützen, er kann optimieren und Hilfestellungen geben.

Bereits im Vorfeld werden im Studio, in Zusammenarbeit mit dem Coach, alle Voraussetzungen geschaffen, die notwendig sind, um dies zu gewährleisten, indem dieser eine professionell erarbeitete Checkliste zur Verfügung stellt...

...und das macht jetzt den Unterschied:

In diesen 8 Tagen gibt es nicht nur eine aktive Unterstützung vor Ort, der Coach wird darüber hinaus vorleben (und vormachen), wie und wann Vertrieb funktioniert. Ein gutes Team wird erkennen, dass die feste Installation des Vertriebssystems wichtig ist. Durch die Werkzeuge, die in den 4 Tagen Salesweek an die Hand gegeben werden, ist der Erfolg garantiert.

Inhalte:

- Generierung von Empfehlungen
- Telefonische Terminierung
- Durchführung von Beratungsgesprächen
- Generierung von Zusatzumsätzen
- Motivation des Teams
- Nachbetreuung

Mit der aktiven Beteiligung des Coachs kann nunmehr unter Beweis gestellt werden, dass das System funktioniert.

Personalbeschaffungskonzept

Ein erfolgreiches Vertriebssystem basiert auf adäquaten Mitarbeitern. Die langjährigen Erfahrungen bei der Installation des Vertriebssystems haben gezeigt, dass bereits bei der Personalbeschaffung seitens der Unternehmer ein hoher Bedarf an Support besteht. Die Lösung ist ein spezifisches Rekrutierungskonzept, das den Kunden, nun ermöglicht, schnell und unkompliziert geeignete Bewerber nach Bedarf zu finden.

Dabei werden nachfolgende Bereiche abgedeckt:

- Sales Professionals in Festanstellung zur Vertriebsunterstützung
- Studiomanager
- Kaufmännischer Mitarbeiter
- Servicemitarbeiter
- Vertriebsleiter

Der Unternehmer wird nicht nur bei der Ausbildung unterstützt, er erhält auch Hilfestellung bei der Filterung geeigneter Kandidaten, bei Vorstellungsgesprächen sowie im Ein- und Ausarbeitungsprozess.

Vertriebsleitersausbildung

Aufbauseminar für Studioinhaber/-leitung, die bereits das Vertriebssystem installiert haben. Um die Installation des Vertriebssystems im Studio noch professioneller und erfolgversprechender zu gewährleisten, bietet dieses Seminar alle Facetten der Umsetzungsmöglichkeiten.

Willkommen in der Zukunft! Es werden neue Wege und Tools vermittelt, die bewirken, dass Ihre Mitarbeiter mit noch mehr Spaß ihre Ziele erreichen.

Dieses 2-tägige Seminar beinhaltet im Einzelnen:

- So führe und motiviere ich meine Mitarbeiter jeden Tag
- Plane Deinen Tag
- Controlling – eines der wichtigsten Instrumente im Vertrieb
- Die Macht der Zahlen und Quoten
- Strategien, um das Tages- und Monatsziel immer sicher zu erreichen
- Coaching Call Session

Die Erfahrung hat gezeigt:

Zu wissen, wie es geht, reicht oft im Alltagsgeschäft nicht aus. Ihre Mitarbeiter müssen gezielt geführt werden, um die Quote der Neukundengewinnung zu halten bzw. stetig ansteigen zu lassen.

Erfolg ist steuerbar!!!

Sie werden wieder einmal begeistert sein.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

Max. 2 Personen pro Studio.

Referent:

George Saloustris



INLINE SALES FORCE

Seminare - Workshops - Konzepte

Austauschtag

Das klare Ziel ist der Austausch untereinander! Die Mitarbeiter, die im aktiven Verkauf (Vertrieb) tätig sind, haben hier die Möglichkeit, von ihren Erfahrungen zu berichten, Lösungen zu besprechen und auszuarbeiten sowie spezielle Themen neu aufzugreifen.

Voneinander lernen und miteinander erarbeiten!!!

George Saloustros wird die Mitarbeiter neu motivieren, um ihnen den Alltag im täglichen Verkauf leichter zu machen und ihnen mal wieder eine Portion Selbstbewusstsein mit auf den Weg zu geben!

Referent:
George Saloustros

zusätzlich ab 2012

Front-Office-Schulung (Empfangsschulung)

Durch das installierte Vertriebssystem ist es gelungen, einen VIP zu terminieren! Der Empfang, auch Front Office oder Rezeption genannt, ist der allererste Anlaufpunkt eines VIP-Gastes und daher eine besonders wichtige Schnittstelle.

Hierauf baut dieses Seminar auf (exklusiv für Sales-Force-Kunden)

Es ist der erste Ort, aber auch der letzte, an dem sich der Gast aufhält. Somit ist es die Aufgabe der Mitarbeiterin am Empfang, eine besondere Wohlfühlatmosphäre zu gewährleisten. Eine persönliche, namentliche Begrüßung sowie eine freundliche Verabschiedung sind von höchster Wichtigkeit. Der Mitarbeiter muss wissen, worum es geht und was alles von der richtigen Handlungsweise abhängt.

Die Referentin, Maria Saloustrou, wird dies den Teilnehmern mit ihrer bekannten Professionalität bewusst machen und somit nach der Schulung Mitarbeiter nach Hause schicken können, die erkannt haben, wie wichtig sie im Unternehmen in dieser Position sind.

Inhalte:

- Was genau ist ein VIP-Gast?
- Thema: Willkommenstafel
- Weiterleitung/Vorstellung an den Vertriebsmitarbeiter
- VIP Schrank
- Anbieten von zielgruppenorientierten Produkten
- Telefonat mit einem VIP – Weitergabe wichtiger Infos für den Vertriebsmitarbeiter (Absage / Terminverschiebung)
- Retentionhandling

Praxisbezogene Themen werden in Rollenspielen trainiert. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, so dass auch hier individuell gearbeitet werden kann.

Referentin: Maria Saloustrou

Manager-Day

Chef-Tag

...der Chef sollte sich zwar auf seine Mitarbeiter verlassen können, jedoch ist ebenso viel von seinem eigenen Handeln abhängig.

Auch hier greifen die Taktiken und Konzepte von George Saloustros, denn, wenn der Chef die richtigen Entscheidungen trifft, sich einbringt und auch einmischt, dann hat der Vertrieb eine bessere Ausgangsposition. Gerade diese wichtige Säule im Unternehmen sollte durchgängig von höchster Ebene mitgesteuert werden!

Inhalte:

- Personalkonzepte/Personalbeschaffungskonzepte
- Weiterentwicklung des Personals
- Vergütungen/Provisionen
- Wie motiviere ich meine Mitarbeiter?
- Controlling
- Allgemeine Themen auf Chefebene z.B. gegenseitiger Erwartungsabgleich mit G. Saloustros

Referent:
George Saloustros



Onlinebuchung unter: www.inlineakademie.de

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der INLINE Akademie (Fitness Group Wellness)

Sales- und Retention Director
George Saloustros - g.saloustros@inlineconsulting.de
Tel. 0177-3369093

Sales- und Retention-Referentin und Coach
Maria Saloustrou - maria.saloustrou@inlineconsulting.de
Tel. 0177-8371820

Sollten Fragen auftauchen:
Koordination
Ulrike Franken - franken@inlineconsulting.de
Tel. 02362-946045



INLINE Unternehmensberatung GmbH
Borkener Straße 64
46284 Dorsten
Tel.: 02362/94600
www.inlineconsulting.de