



Umfrage-Absturz: Frankreichs Präsident Macron verliert an Beliebtheit

"Sitze ohne Gepäck in Berlin": Frank Elstner schimpft über Air Berlin - dann wird es richtig absurd

Die Krise um den Tempelberg ist eskaliert - das sind die 5 wichtigsten Fragen und Antworten

BLOG

Eine offene Plattform für kontroverse Meinungen und aktuelle Analysen aus dem HuffPost-Gastautorennetzwerk



Martin Limbeck

Fan werden



Business-Speaker und Verkaufs-Experte

Das Beste aus zwei Welten: Mit der „Vokabelbox“ zum Topverkäufer

Veröffentlicht: 23/07/2017 21:09 CEST | Aktualisiert: 23/07/2017 21:10 CEST



„Quatsch, Vertriebstraining kann gar nicht digital werden!“ Wenn ich darauf gehört hätte, würde ich heute keine eigene Online Academy betreiben, die sich bereits nach sechs Monaten amortisiert hat.

Und ich hätte keinen Auftrag im sechsstelligen Bereich an Land gezogen, um eine solche Academy für einen Konzern zu produzieren. Und zwar nicht einfach einen Abklatsch, sondern ganz individuell auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter und deren Arbeitsalltag zugeschnitten. Nur, dass wir mal drüber gesprochen haben.

Zeiten ändern sich - Kunden auch!

Als ich mich als junger Vertriebstrainer selbstständig gemacht habe, stand sowas noch in den Sternen. Da waren die meisten schon happy, wenn sie ein Diensthandy hatten. Fakt ist: Die Zeiten haben sich geändert. Digitalisierung und Disruption machen auch vor der Weiterbildungsbranche nicht halt. Ich bin überzeugt davon, dass wir irgendwann gar nicht mehr selbst zu unseren Kunden fahren müssen - sondern uns stattdessen einfach als Hologramm zuschalten.

Inzwischen treffe ich immer häufiger Kollegen, die sich beklagen, dass sie nicht mehr so viele Trainingstage wie früher verkauft bekommen. Ganz ehrlich: Das ist doch logisch!

WERBUNG

SPONSORED BY NISSAN



Diese Rallye ist der ultimative Härtetest für ein Elektroauto

[Vorschau](#) | [Kommentare](#)

EMPFOHLENE ARTIKEL



"Ungeheure Eskalation" möglich: Warum sich der Israel-Palästina-Konflikt wieder dramatisch zuspitzt

HuffPost Deutschland



Schließlich verändern sich die Kunden auch.

Ich bin heute für Unternehmen im Einsatz, die mehrere Standorte in Deutschland haben und eine Vertriebsmannschaft, die ständig in der ganzen Republik auf Achse ist. Stell dir mal vor, was es bedeutet, die alle für ein mehrtägiges Präsenztraining an einen Ort zu bekommen.

Das ist nicht nur eine logistische Meisterleistung, sondern dazu auch noch unbezahlbar! Reisekosten, Spesen - und mal ganz zu schweigen von dem Ausfall an Arbeitszeit. Und ob es wirklich was bringt, steht in den meisten Fällen auch in den Sternen.

Lernen ist nicht gleich Lernen

Ich habe mich in den letzten Jahren viel mit dem Thema Lernen beschäftigt. Wie kommt es, dass manche Trainings erfolgreicher sind als andere? Aus meiner Sicht liegt der Schlüssel zum Erfolg vor allem im Wiederholen und Festigen der Inhalte. Zugegeben - als Jugendlicher war das mit dem Lernen nicht so meine Sache. Das lag jedoch nicht daran, dass ich nicht den nötigen Grips hatte.

Ich habe schlicht und ergreifend keinen Sinn darin gesehen, binomische Formeln und Co. zu pauken. Heute läuft es bei mir ganz anders: Mein Auto ist eine rollende Bibliothek, ich höre Podcasts und Audios, wann immer ich kann. Warum ich mich als Erwachsener plötzlich mit so einem Eifer ins Lernen gestürzt habe? Weil ich mir neue Horizonte eröffnen und mich als Unternehmer, als Führungskraft und auch als Mensch weiter verbessern möchte.

Erinnerst du dich noch an den Englischunterricht in der fünften Klasse? Da wurden die meisten von uns mit einer super Erfindung vertraut gemacht: dem Vokabelkasten. Ein tolles Prinzip - das auch im Vertrieb funktioniert! Denn mal ehrlich: Die wenigsten Verkäufer haben etwas davon, wenn sie von oben ein zweitägiges Training verordnet und dann die ultimative Infodusche verpasst bekommen. Klar bleibt davon etwas hängen - das meiste perlt jedoch einfach ab und ist bald vertrocknet und vergessen.

Nach dem „Vokabelkasten-Prinzip“ funktionieren auch meine Online-Akademien. Die Teilnehmer arbeiten sich durch die verschiedenen Kapitel und bekommen die Lerninhalte in kleinen Häppchen serviert - in Form von kurzen Videos, Podcasts oder Workbooks. So kann jeder in seinem Tempo arbeiten und auch problemlos nochmal zurückspulen oder nachlesen, wenn ihm etwas nicht ganz klar ist. Und nach jedem Themenabschnitt gibt es einen Test, der sich mit reinem Auswendiglernen nicht bewältigen lässt. Nur wer wirklich seinen Kopf angeschaltet hat, mitgedacht und verinnerlicht hat, kommt weiter.

Nachhaltigkeit in den Fokus rücken

Dann wäre da jedoch noch der Haken mit der praktischen Umsetzung. Sicherlich erinnerst du dich: Ein bestandener Vokabeltest war noch lange kein Garant dafür, dass du die Sprache dann auch im Konversationsmodus beherrschst.

Mit anderen Worten: Du musst das Wissen übertragen, um es anwenden zu können! Und genauso ist es beim Verkaufstraining auch. Stichwort Nachhaltigkeit: Klar kannst du einem Vertriebler sagen, dass er seine Einwandbehandlung verbessern muss, um mehr Abschlüsse zu generieren. Doch das ist nur von Erfolg gekrönt, wenn du ihm auch zeigst, welche Möglichkeiten er hat und welche Strategien sich in seiner Branche und ganz konkret bei seiner Zielgruppe auch umsetzen lassen.

Pointiert und meinungsstark: Der HuffPost-WhatsApp-Newsletter



Aktuell explodiert der Weiterbildungsmarkt geradezu vor lauter digitalen Angeboten, die wie Pilze aus dem Boden schießen. Das ist jedoch zu kurz gedacht. Klar verbessert ein reines Online Training den Wissensstand eines Verkäufers.

Doch in Fleisch und Blut übergehen können ihm die Inhalte erst durch eine intensive Auseinandersetzung damit! Aus diesem Grund setze ich bei meinen Kunden nicht nur auf Online-Training, sondern auf ein komplettes Lernsystem.

Die Trainingsinhalte werden über die Academy vermittelt, zusätzlich mache ich jedoch auch kurze Trainings vor Ort mit den teilnehmenden Verkäufern, um sie dabei zu unterstützen, die Inhalte ihrer Persönlichkeit anzupassen und in ihre alltägliche Verkaufspraxis zu übertragen.

Langer Stau auf der A10: Einige Ungeduldige drehen einfach mitten auf der Fahrbahn um und fahren zurück

HuffPost Deutschland



Ihre Tochter fragte sie, warum sie immer im T-Shirt baden geht - dann nahm sie all ihren Mut zusammen

HuffPost Deutschland



Familie setzt Hund auf A44 aus – dann mischt sich ein Lastwagenfahrer ein

HuffPost Deutschland



VfL Bochum - Borussia Dortmund im Live-Stream: Testspiel online sehen, so geht's

HuffPost Deutschland

empfohlen von Outbrain

MEHR AUS DEM NETZWERK



Starke Nachbeben auf Kos: Menschen schlafen vor Angst im Freien

Weather.com



Zeuge von Stauffenbergs Hinrichtung: „Er schrie letzte Worte in die Kugeln hinein!“

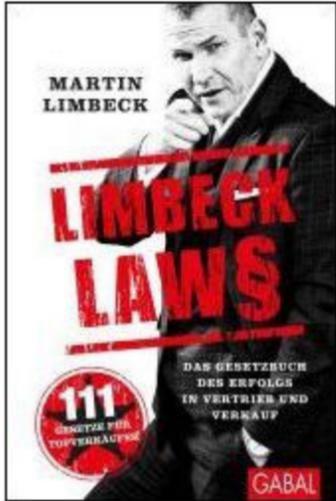
FOCUS Online



AfD-Spitzenkandidatin Weidel findet Plakate zu radikal - Wahlkampfchef

Also steht der Limbeck doch noch mit einem Fuß in der Vergangenheit? Keinesfalls. Aus meiner Sicht ist die Zukunft des Trainings weder analog noch ausschließlich digital. Die ideale Lösung ist eine ausgewogene Mischung: Blended Learning.

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, einer der führenden Experten zum Thema Blended Learning und Entwicklung von Lernkonzepten für Unternehmen, sowie einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Sein aktuelles Buch "Limbeck Laws - Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf" ist im Herbst 2016 im GABAL Verlag erschienen.



entmachtet

FOCUS Online



Mit diesem Trick berechnet Ihnen der Stromanbieter nie mehr zu viel

switchup - Gesponsert



Welches Bild sieht ihr? Das wird euch euer geistiges Alter verraten!

Excite Deutschland - Gesponsert

empfohlen von 