

V-Navi Seminar und Entwicklungssystem

Verkaufen • Verhandeln • Vereinbaren • Verdienen
authentisch und partnerschaftlich auf allen Ebenen

<p>Verkaufen ist zwar nicht alles, aber ohne Verkauf ist alles nichts. Denn die besten Produkte, Dienstleistungen, Ideen, Absichten, Pläne und Konzepte sind vergeblich, wenn sie nicht erfolgreich kommuniziert und verkauft werden. Jedes Unternehmen, jede Führungskraft und jeder Mitarbeiter ist (auch) Verkäufer, der an interne oder externe Kunden verkauft. Verkaufen auch in Form von präsentieren, vorführen, überzeugen, (lateral) führen, verhandeln und vereinbaren – also Menschen begeistern und bewegen, Widerstände überwinden und Ziele erreichen.</p> <p>Wenn Ihnen die relevanten Einstellungen bewusst sind und Sie die Spielregeln, Methoden und Techniken kennen, werden Sie spielerisch, Einwand-frei und mit Freude verkaufen, verhandeln, Vereinbarungen treffen und verdienen.</p>	Situation
<p>Positive Einstellung, Kreativität und der unbändige Wille zum Erfolg, gehören ebenso zu steigenden Umsätzen und Gewinne wie Mut, Einfühlsamkeit und das Gespür für zwischenmenschliche Zusammenhänge und Kundenwünsche. Darauf aufbauend haben wir das IAK V-Navi entwickelt. Aus der Praxis - für die Praxis.</p> <p>Das V-Navi ist ein integrales Diagnose- und Entwicklungstool in Form eines Rades. Aufbauend auf der richtigen Einstellung wird der komplette Verkaufsprozess übersichtlich und aufbauend erschlossen. Dabei verknüpft das V-Navi praxisorientiert die Erkenntnisse der aktuellen Hirnforschung mit der hohen Kunst des Verkaufens und Verhandelns.</p>	Inhalte
<ul style="list-style-type: none"> • Strategie: Aufbau und Entwicklung einer umsetzungsorientierten Vertriebsstrategie • Orientierung: Standortbestimmung und Visualisierung von Stärken und Reserven • Entwicklung: Strukturierung eines integralen, ganzheitlichen Entwicklungsprozesses • Training - Coaching: Basis und Inhalt für individuelles Training und Coaching • Führung: Feedback- und Führungs-System auf der Einstellungs- und Verhaltensebene. • Ideen- und Wissensmanagement, Benchmarking: Ihr Ideen- und Wissensmanagement über erfolgreiches Verkaufen wird aufgebaut und erweitert. 	mögliche Einsatzbereiche
<ul style="list-style-type: none"> • Das V-Navi navigiert Sie zuverlässig und souverän zu Ihrem Verkaufsziel. • Stärken sind sichtbar, werden ausgebaut und noch gezielter eingesetzt und ausgetauscht. • Reserven sind bewusst und werden zur Leistungsfähigkeit transformiert. • Stabiles Kunden-Beziehungsmanagement und langfristige Partnerschaften. • Umsatzsteigerung, Ausbau von Marktanteilen und Wertschöpfung ...und es läuft! 	Das Resultat
<ul style="list-style-type: none"> • Wir bieten mit dem V-Navi ein integrales Entwicklungstool für den Vertrieb, VerkäuferInnen, Führungskräfte und alle die Kontakt zum Kunden haben. • Die als untrainierbar geltenden Themen Einstellung und Bewusstsein werden praxisorientiert und tiefgreifend vermittelt. • Darauf aufbauend können die Methoden und Techniken im Verkauf wirkungsvoll trainiert und ausgebaut werden. Ein nachhaltiger Entwicklungsprozess wird in Gang gesetzt. • Damit wird der komplette Verkaufsablauf systematisch integriert • und individuell auf ihre Branche, Produkte und Kunden abgestimmt. • Unsere Trainer in diesem Bereich haben ihr Verkaufstalent mehrfach und über Jahrzehnte im Aufbau und der Führung von Verkaufsgebieten und Vertriebsorganisationen bewiesen. 	Das machen wir anders
<p>Wir beraten Sie gerne in einem persönlichen Gespräch und freuen uns über ihre Kontaktaufnahme: Markus Gruber +43 664 1 888 444, markus.gruber@iak.at Was nützt es Ihnen gut zu sein, wenn andere sich besser verkaufen!?</p>	Kontakt



Menschen bewegen ...

... mit einstellungs- und bewusstseinsorientierten Entwicklungsmaßnahmen in den Bereichen

- **Leadership & Führung**
- **Kooperation & Verkauf** und
- **Kreativität & Innovation**

unterstützen wir Menschen und Organisationen auf ihrem Weg, das zu werden, was sie sein wollen.

Dauerhafte Verhaltensoptimierung ist nur durch Änderung der Einstellung möglich, denn die Einstellung prägt unser Verhalten. Durch den **IAK-Ansatz** werden die als untrainierbar geltenden Themen **Einstellung** und **Bewusstsein** praxisorientiert vermittelt und setzen damit **nachhaltige Entwicklungsprozesse** in Gang.

IAK-Dienstleistungen sind dreidimensional und integral

Wirkungsvolle Entwicklungsprozesse basieren auf dem optimalen Zusammenspiel der drei Dimensionen:

ICH: Persönlichkeit, Führung und Werte, welche **LEADERSHIP** begründen.

WIR: Beziehungen, Teams, Kultur und Verkauf, die **KOOPERATION** bewirken.

ES: Management, Wandel und Kreativität, die **INNOVATION** begünstigen.

IAK-Dienstleistungen sind erlebnisorientiert und außergewöhnlich

hinsichtlich Design, Dramaturgie und Setting - sie berühren, inspirieren und begeistern.

Wir sprechen Kopf, Herz und Hand an und verbinden Lernen, Erleben, Emotionen und aktives Tun.

Themen werden verinnerlicht, Einsichten verankert und Transformationsprozesse initiiert und realisiert.

IAK-Dienstleistungen reichen von Einzelcoachings, Trainings, Seminaren, Workshops, Camps, Begleitung von Veränderungsprozessen und Organisationsentwicklung bis hin zu interaktiven Impulsvorträgen, Events und Großveranstaltungen.

Das Resultat: engagierte und leistungsorientierte **“Mit-Unternehmer“**, die durch **kreatives und initiatives Handeln** wesentlich zum Unternehmenserfolg beitragen und gleichzeitig mit **innerer Balance** und Souveränität ihr ganzes Potenzial dauerhaft einbringen.

Das IAK wurde 1970 gegründet und besteht heute aus einem Verbund von über 25 Partnern in den Ländergesellschaften Österreich, Deutschland, Schweiz, Italien und den USA.



**Wissen alleine ist Schlaf!
Entwicklung durch Angewandte Kreativität!**