

DAS MENSCHENTRAINER-MODELL SALES

Orientierung. Erkenntnis. Wirkung.



Das **Menschen Trainer**-Modell für den **Sales**.



MenschenTrainer
patdippolito.com

Pat D'Ippolito | MenschenTrainer

Praxis- /Seminarräume

Farbgasse 72

CH-4900 Langenthal

+41 79 631 41 58

trainer@patdippolito.com

WISSEN VERÄN- DERT NOCH KEIN VERKAUFS- VERHALTEN



Verkaufsentwicklung beginnt nicht im Seminarraum – sondern im realen Kundenkontakt.

Viele Unternehmen investieren in Verkaufstrainings, Workshops, Methoden und Gesprächstechniken.

Das Wissen wächst. Verkäufer kennen Fragetechniken, Gesprächsstrukturen, Einwandbehandlungen und Abschlussmethoden.

Doch beim nächsten Kunden läuft das Gespräch häufig wieder ähnlich wie vorher.



Der Grund dafür ist einfach: Verkaufsverhalten verändert sich nicht durch Wissen allein.

Es entwickelt sich durch Erfahrungen in realen Verkaufssituationen – dort, wo ein Kunde anders reagiert als erwartet, ein Gespräch plötzlich eine neue Richtung nimmt oder eine Chance erkannt und genutzt werden muss. Genau dort zeigt sich, wie Verkäufer zuhören, fragen, argumentieren, reagieren und Entscheidungen herbeiführen.

In meiner Arbeit mit Verkäufern, Aussendienstorganisationen und Verkaufsführung wurde deshalb immer deutlicher: Verkaufsentwicklung muss näher an die Realität des Marktes und der Kunden rücken.

Nicht nur verstehen.

Sondern erleben, reflektieren, lernen und wieder anwenden. Aus dieser Erfahrung entstand das

MenschenTrainer-Modell SALES – ein praxisnaher Ansatz, der Orientierung, Erkenntnis und konkrete Entwicklung direkt mit dem Verkaufsalltag verbindet.



MENSCHENTRAINER- MODELL SALES

Orientierung. Erkenntnis. Wirkung.

Das MenschenTrainer-Modell SALES basiert auf einer einfachen Beobachtung: Erfolgreicher Verkauf entsteht nicht allein durch Methoden und Techniken, sondern durch das Zusammenspiel von Mensch, Situation und Verhalten.

Kein Kunde ist gleich. Kein Gespräch verläuft identisch. Und keine Verkaufssituation lässt sich vollständig durch ein Script vorhersehen.

Deshalb verbindet das Modell drei Ebenen, die im erfolgreichen Verkauf eng zusammenwirken.

Orientierung

Verkäufer brauchen Klarheit über ihre Ziele, ihre Rolle, ihre Kunden und ihr Vorgehen.



Strukturen geben Sicherheit – ohne Gespräche starr zu machen. Orientierung schafft die Grundlage, um auch in unerwarteten Verkaufssituationen handlungsfähig zu bleiben.

Erkenntnis

Wer Menschen und Situationen besser versteht, kann Kundenbedürfnisse, Motive und Entscheidungsprozesse bewusster erkennen. Gleichzeitig braucht es die Fähigkeit, das eigene Verkaufsverhalten realistisch zu reflektieren. Erkenntnis schafft neue Möglichkeiten, Gespräche anders und wirksamer zu gestalten.

Wirkung

Verkaufsentwicklung wird erst dann nachhaltig, wenn neue Erkenntnisse im realen Kundenkontakt angewendet, beobachtet und weiterentwickelt werden. Genau deshalb findet Entwicklung dort statt, wo Verkauf tatsächlich passiert: im Markt und beim Kunden.



DAS MENSCHENTRAINER-MODELL SALES

Orientierung. Erkenntnis. Wirkung.



Die drei Ebenen wirksamer Entwicklung:

#1: Orientierung

Klarheit, Struktur, Fokus und Handlungssicherheit schaffen die Grundlage für wirksames Handeln im Verkauf. Verkäufer brauchen Orientierung: Was will ich erreichen? Wo steht der Kunde? Was ist der nächste sinnvolle Schritt? Welche Prioritäten setze ich? Orientierung bedeutet dabei nicht, jedes Gespräch nach einem starren Schema zu führen. Sie schafft vielmehr einen Rahmen, innerhalb dessen Verkäufer flexibel und sicher handeln können.

#2: Erkenntnis

Wer Menschen und Verkaufssituationen versteht, erkennt Chancen und Handlungsmöglichkeiten früher. Was bewegt meinen Kunden wirklich? Welche Motive stehen hinter seinen Aussagen? Was sagt er – und was sagt er vielleicht noch nicht? Wo befindet er sich in seinem Entscheidungsprozess? Und welche Wirkung erzeuge ich selbst im Gespräch?



Erkenntnis bedeutet, genauer hinzuschauen und hinzuhören. Nicht um Kunden mit psychologischen Tricks zu beeinflussen, sondern um ihre Realität besser zu verstehen und daraus einen echten Dialog zu entwickeln.

#3: Wirkung

Verkaufsentwicklung entsteht dort, wo Verkauf tatsächlich stattfindet: im realen Kundenkontakt. Durch Beobachtung, Reflexion und konkrete Lernimpulse werden reale Verkaufssituationen zu Entwicklungsfeldern. Was funktioniert, wird bewusst gemacht und gestärkt. Was nicht funktioniert, wird gemeinsam reflektiert und verändert. So entsteht Entwicklung nicht neben dem Verkaufsalltag. Der Verkaufsalltag selbst wird zum Entwicklungsraum.



ORIENTIERUNG SCHAFFT HANDLUNGS- SICHERHEIT IM VERKAUF

Verkauf ist selten vollständig planbar.

Kunden reagieren anders als erwartet. Einwände entstehen. Entscheidungsprozesse verändern sich. Wettbewerber kommen ins Spiel. Prioritäten auf Kundenseite verschieben sich.

Gerade in solchen Situationen zeigt sich, ob Verkäufer nur gelernte Techniken anwenden oder tatsächlich handlungssicher agieren können.

Das MenschenTrainer-Modell SALES beginnt deshalb bewusst mit Orientierung.



Sie schafft den Rahmen, um im Verkaufsalltag klar zu denken, bewusst zu handeln und den Kunden durch den Entscheidungsprozess zu begleiten.

Der SALES-Orientierungskompass

Klarheit

Klarheit über Ziele, Kunden, Potenziale und den nächsten sinnvollen Schritt.

Struktur

Eine klare Struktur für Akquise, Vorbereitung, Kundengespräch, Nachbearbeitung und Follow-up.

Fokus

Konzentration auf die Aktivitäten und Kunden, bei denen tatsächliches Potenzial besteht.

Handlungssicherheit

Die Fähigkeit, auch in unerwarteten Situationen flexibel, authentisch und zielgerichtet zu handeln.



ERKENNTNIS VERÄN- DERT VERKAUF

Wer Menschen, Motive und Situationen erkennt, kann Verkauf bewusster gestalten.

Verkauf findet zwischen Menschen statt. Produkte, Preise und Leistungen sind wichtig. Doch Entscheidungen werden von Menschen getroffen.

Jeder Kunde bringt unterschiedliche Erwartungen, Erfahrungen, Motive, Bedürfnisse und Entscheidungslogiken mit. Wer diese Unterschiede erkennt, kann Gespräche bewusster führen.

Menschen verstehen

Menschen kaufen aus unterschiedlichen Gründen. Was für einen Kunden entscheidend ist, kann für einen anderen kaum Bedeutung haben.



Verkaufssituationen erkennen

Nicht jede Kundenreaktion ist das, was sie auf den ersten Blick zu sein scheint. Ein Einwand kann ein echtes Hindernis sein. Oder eine offene Frage. Oder Unsicherheit. Oder fehlendes Vertrauen. Erst wer die Situation richtig erkennt, kann sinnvoll reagieren.

Chancen erkennen

Verkaufschancen entstehen häufig im Gespräch. Durch eine Aussage. Eine Frage. Ein Problem. Eine Veränderung beim Kunden. Wer aufmerksam zuhört und Zusammenhänge erkennt, entdeckt Möglichkeiten, die in standardisierten Gesprächsabläufen leicht übersehen werden.

Persönlichkeit. Realität. Erkenntnis.

Nicht als Selbstzweck. Sondern um Kunden und Verkaufssituationen besser zu verstehen und neue Handlungsmöglichkeiten sichtbar zu machen.



WIRKUNG ENTSTEHT IM KUNDENKONTAKT

LIVE ► LEARN ► LOOP - Verkaufsentwicklung wird Teil der täglichen Arbeit.

Viele Verkaufstrainings vermitteln Wissen.

Die eigentliche Herausforderung beginnt jedoch danach: beim nächsten Kunden.

Genau dort entscheidet sich, ob Wissen tatsächlich zu verändertem Verhalten wird.

Deshalb verbindet das MenschenTrainer-Modell SALES Erkenntnis direkt mit der Praxis.

Verkaufsentwicklung wird nicht isoliert im Seminarraum behandelt, sondern im realen Verkaufsalltag erlebt, reflektiert und weiterentwickelt.



LIVE

Reale Verkaufssituationen werden erlebt und beobachtet. Das kann ein Kundenbesuch, eine Akquisitionssituation, ein Telefongespräch, ein Beratungsgespräch oder ein Follow-up sein. Im Mittelpunkt steht die Realität: Was passiert tatsächlich im Kundenkontakt?

LEARN

Die reale Situation wird gemeinsam reflektiert. Was hat funktioniert? Wo hat der Kunde reagiert? Welche Chancen wurden erkannt? Welche vielleicht übersehen? Wo hätte eine andere Frage oder Reaktion das Gespräch verändern können? Aus der konkreten Situation entstehen konkrete Lernimpulse.

LOOP

Die Erkenntnisse fließen direkt zurück in den Verkaufsaltag.



Sie werden in neuen Situationen angewendet, erneut beobachtet und weiterentwickelt.

LIVE → LEARN → LOOP → LIVE

So entsteht kein einmaliges Verkaufstraining.

Es entsteht ein kontinuierlicher Entwicklungsprozess im realen Verkauf.



WANN UNTERNEHMEN MIT MIR ARBEITEN

Unternehmen suchen nicht immer nach einem weiteren Verkaufstraining. Oft suchen sie nach mehr Wirkung im Markt.

Der Vertrieb braucht neue Dynamik

Bestehende Vorgehensweisen funktionieren nicht mehr wie früher. Märkte und Kunden verändern sich. Der Vertrieb braucht neue Impulse und muss seine Wirkung im Kundenkontakt weiterentwickeln.

Kundengespräche führen zu wenig konkreten Ergebnissen

Die Beziehungen zu Kunden sind gut und Gespräche angenehm – doch konkrete nächste Schritte, Entscheidungen oder Abschlüsse bleiben zu oft aus.



Potenziale werden nicht konsequent genutzt

Kunden und Märkte bieten Möglichkeiten, die im Alltag nicht systematisch erkannt oder weiterentwickelt werden.

Akquisition fällt schwer

Neue Kunden anzusprechen wird aufgeschoben oder erfolgt zu wenig konsequent. Verkäufer brauchen Orientierung und Sicherheit für den aktiven Marktkontakt.

Verkäufer sollen sich individuell weiterentwickeln

Nicht jeder Verkäufer braucht dasselbe Training. Die entscheidende Frage lautet: Was braucht dieser Mensch in seiner konkreten Verkaufssituation, um wirksamer zu werden?

Verkaufsführung soll näher an die Praxis

Verkaufsleiter wollen ihre Mitarbeitenden nicht nur über Zahlen und Reports führen, sondern ihre tatsächliche Wirkung im Markt erkennen und gezielt entwickeln.



ZUSAMMENARBEIT

Verkaufsentwicklung entsteht im gemeinsamen Arbeiten.

Jede Verkaufsorganisation ist anders. Märkte sind unterschiedlich. Kunden sind unterschiedlich. Und vor allem: Menschen sind unterschiedlich

Deshalb entsteht nachhaltige Verkaufsentwicklung nicht durch ein standardisiertes Trainingsprogramm für alle. Das MenschenTrainer-Modell SALES orientiert sich an der Realität der jeweiligen Verkaufsorganisation und der Menschen, die darin arbeiten.

LIVE – Begleitung im Verkaufsalltag

Ich begleite Verkäufer dort, wo Verkauf tatsächlich stattfindet – beispielsweise bei Kundenbesuchen, Akquisitionsaktivitäten oder Verkaufsgesprächen. Dadurch wird sichtbar, was im realen Kundenkontakt tatsächlich passiert.



LEARN – Workshops und MiniSessions

Erkenntnisse aus dem Verkaufsalltag werden gemeinsam reflektiert und durch gezielte Lernimpulse ergänzt. Nicht Theorie auf Vorrat. Sondern Lernen dort, wo konkreter Entwicklungsbedarf sichtbar geworden ist.

LOOP – Kontinuierliche Begleitung

Die Erkenntnisse werden im Verkaufsalltag umgesetzt und weiterentwickelt. Verkäufer und Verkaufsführung reflektieren Erfahrungen, Fortschritte und neue Herausforderungen kontinuierlich.

So entsteht ein Kreislauf:

Erleben. Erkennen. Entwickeln. Anwenden. Das Ziel ist nicht, dass Verkäufer nach einem Training mehr wissen. Das Ziel ist, dass sie im Kundenkontakt anders und wirksamer handeln.



REFLEXIONEN

Ein kurzer SALES-SelbstCHECK.

Nimm dir einen Moment Zeit und prüfe für dich:

Markt

Nutzen wir die Potenziale unseres Marktes wirklich – oder verwalten wir hauptsächlich bestehende Kunden?

Kunde

Verstehen unsere Verkäufer, was Kunden wirklich bewegt – oder präsentieren sie vor allem Produkte und Lösungen?

Gespräch

Entstehen in unseren Kundengesprächen konkrete nächste Schritte – oder bleiben viele Gespräche unverbindlich?



Akquisition

Gehen wir aktiv auf neue Kunden und Chancen zu – oder warten wir zu häufig auf Anfragen?

Entwicklung

Entwickeln wir unsere Verkäufer anhand ihrer tatsächlichen Situationen im Markt – oder hauptsächlich in Trainingsräumen?

Verkaufsführung

Wissen unsere Verkaufsleiter, wie ihre Mitarbeitenden beim Kunden tatsächlich wirken?

Wenn du bei einer oder mehreren Fragen denkst: „Da ist etwas Wahres dran.“ Dann lohnt sich vielleicht ein gemeinsamer Blick auf deine Verkaufsrealität.

Als MenschenTrainer begleite ich Unternehmen und ihre Verkäufer genau dort, wo Verkauf tatsächlich stattfindet. Im Markt.

Beim Kunden. Im echten Leben.

