salestrainer platform

Wie Sie als Verkaufstrainer Ihr Einkommen verdoppeln. Ohne dafür mehr Stunden zu arbeiten.



Ihr digitaler Co.Trainer macht´s möglich.

Mag. Andreas Plienegger

Zertifizierter LAB Profile® Trainer & Master Consultant

zertifizierter LAB Profile® GroupCoach



Kennen Sie auch das Trainer-Hamsterrad? Geld bekommen Sie für Trainingstage. Wollen Sie mehr Geld, dann müssen Sie auch mehr Trainingstage verkaufen und abhalten.



Die Tagsätze ständig anzuheben ist heutzutage leider schwierig geworden.

Zusätzlich wird es auch immer schwieriger, die bestehenden Kunden zu behalten. Das bedeutet ständig steigenden Aufwand für die Betreuung bestehender Kunden – vom Aufwand für die Akquise neuer Kunden ganz zu schweigen.

Und was ist mit den wirklich großen Kunden? Bei den dicken Fischen haben Sie als unabhängiger Verkaufstrainer das Problem der fehlenden Ressourcen. Denn wie wollen Sie ganz alleine ein Team von zum Beispiel 500 Leuten trainieren?

Das heißt, dass Sie als Trainer in Wirklichkeit immer mehr arbeiten müssen, um nicht Einkommen zu verlieren!

Befreien Sie sich aus dem Trainer-Hamsterrad

Wollen Sie auch raus aus diesem stressigen Hamsterrad? Und weder Ihre Gesundheit noch Ihre Familie dem Beruf opfern? Mehr Geld verdienen und gleichzeitig leichter an neue und auch große Kunden kommen?

Unser Ziel ist es ja, Ihr Einkommen zu verdoppeln. Ohne dass Sie auch gleichzeitig Ihren Arbeitseinsatz verdoppeln müssen.

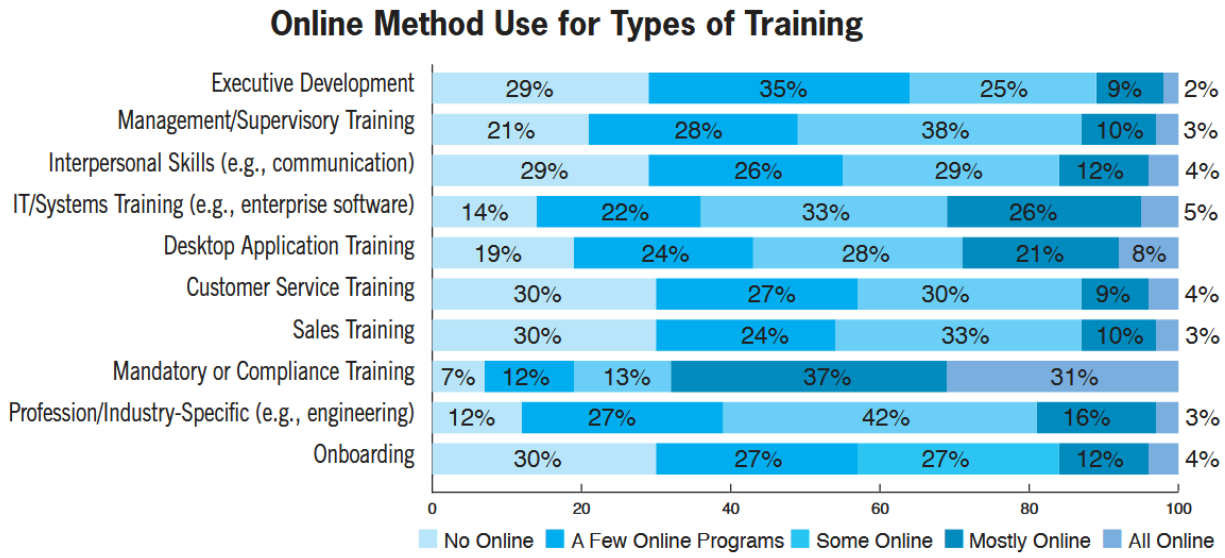
Wie das geht? Ganz einfach, Sie brauchen einen digitalen Co-Trainer, der Ihre Trainings-Angebote erweitert. Und für Sie Umsatz generiert.

Blended Learning und digitales Lernen ist das Zauberwort dazu. Das heißt, Sie halten nach wie vor Präsenztrainings ab, ergänzen diese aber mit Online-Trainings. So verdienen Sie zweifach!

Wir zeigen Ihnen, wie Sie das machen können.

Lange Zeit dachten Verkaufstrainer ja, dass digitale Trainings im Verkauf nicht funktionieren können. Weil Verkauf „zu persönlich“ sei und Trainings daher nur in der Gruppe durchgeführt werden können. Aber die **Lernpräferenzen und Lerngewohnheiten haben sich seit 2000 dramatisch geändert**. Menschen wollen selbst entscheiden, wo, wann und wie sie lernen und präferieren inzwischen digitale Lernmedien.

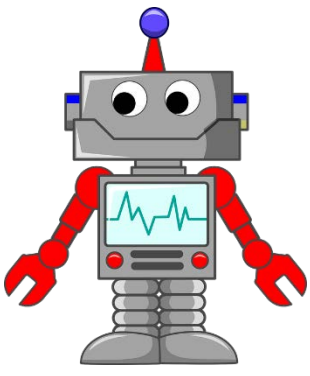
Die Unternehmen haben darauf schon reagiert. 2016 haben bereits **70% der Unternehmen** begonnen oder zumindest beschlossen, die Vertriebsausbildung wenigstens in Teilen zu digitalisieren, wie Sie aus der untenstehenden Grafik erkennen können (Quelle: Training Magazine's 2016 Training Industry Report). Und diese Zahl wird weiter steigen.



Als Trainer brauchen Sie also ein digitales Angebot, um diese Nachfrage befriedigen zu können.

Sie brauchen dazu einen „**digitalen Co-Trainer**", der neben Ihren Präsenz-Trainings auch Online-Trainings abhält. Und der für Sie Zusatz-Umsatz herausholt.

Ein digitaler Co-Trainer ist ein mächtiger Multiplikator für Sie – unermüdlich, immer flexibel erreichbar und imstande, beliebig viele Kunden gleichzeitig zu bedienen. Ihre Kunden werden ihn lieben. Und Ihnen bringt er entscheidende Vorteile:



⇨ Sie können auch größere Kunden gewinnen und bedienen.

⇨ Damit verdienen Sie weit mehr Geld als vorher.

⇨ Und die zusätzlichen Trainings übernimmt ja Ihr digitaler Co-Trainer. **Sie entkommen dem Hamsterrad!**

***salestrainerplatform** ist genau dieser digitale Co-Trainer!*

Ihr Business Case ist einfach. Sie können mehr Projekte mit gleichem Projektvolumen abschießen und durchführen, weil Ihr digitaler Co-Trainer (**salestrainerplatform**) in einem Blended Learning Konzept durchschnittlich 50% der Trainingstage für Sie abhält.

Und Ihr Umsatz steigt und steigt …

Worauf kommt es an, damit Ihr Blended Learning Angebot erfolgreich wird?

1. Ihre neue Positionierung als Experte:

Sie müssen sich wirkungsvoll als Trainer mit neuem digitalem und hybridem Angebot positionieren. Das bedeutet nicht nur, Ihre bisherigen Kurse online zustellen.

Wie schon Marketing-Experte Jack Trout sagte: “Differentiate or die.“ Sie brauchen ein neues, zusätzliches Trainingsangebot. Unser Schlagwort dazu: **„Stand out from the Crowd!“**

Wichtig dabei: Sie müssen sicherstellen, dass Ihre Kunden Sie als Experte auch für dieses neue Trainings-Konzept akzeptieren! Um diese Akzeptanz zu erreichen, brauchen Sie eine Methode, auf die Sie aufbauen. Methoden geben dem Kunden die Sicherheit, den gewünschten Lernerfolg auch wirklich zu erzielen.

Bei Präsenztrainings ist das einfach, Sie verbringen ja viel Zeit mit Ihren Kunden. Bei Onlinetrainings müssen Ihre Kunden aber dem Konzept vertrauen.

Deshalb drängen die Kunden hier weltweit bei Online-Trainings auf standardisierte und zertifizierbare Methoden, bei denen der Qualitätsstandard gesichert ist.



Sie können natürlich Ihre eigene Methode entwickeln. Erfahrungsgemäß dauert so ein Prozess aber mindestens zwei Jahre. Und dann nochmal drei Jahre bis Sie sich damit einen Namen geschaffen haben. Und das aber auch nur, wenn Sie Geld in die Werbung investieren.

*Mit **salestrainerplatform** sind Sie hier richtig gut aufgestellt. Das LAB Profile® als Methodik wird bereits jetzt weltweit von hunderten Trainern eingesetzt und bietet eine weltweit standardisierte und anerkannte Zertifizierung.*

Möchten Sie mehr über die LAB Profile® Sales Methode erfahren? Wir haben dafür ein eigenes E-Book ausgearbeitet. Holen Sie sich dieses gratis auf unserer Website: www.salestrainerplatform.com

2. Qualität, Qualität, Qualität:

Die Zeiten von Powerpoint mit Voice-Over, Trainings-Webinaren, PDF-Download-Kursen und Selfie-Videos sind vorbei. Kunden wollen heute Trainingsvideos in Profi-Qualität. Denn unsere Kunden konsumieren ja schon regelmäßig Videos auf Youtube, Facebook etc. Und bezahlte Trainings-Videos müssen die Qualität dieser Gratis-Videos klar übertreffen, um gekauft zu werden. Alles, was dem hohen Qualitätsstandard unserer Kunden nicht entspricht, wird von diesen nicht angenommen.

Die Produktion eines digitalen Trainingsprogrammes in dieser heutzutage erforderlichen Qualität ist aber

- **extrem teuer**. Bei Studioproduktionen von Videos (und darauf läuft es hinaus) benötigen Sie ein ganzes Team von Fachleuten. Und diese Fachleute wollen auch bezahlt werden …
- **extrem aufwändig auch für Sie**. Sie müssen aus Ihren Inhalten erst Drehbücher machen. Und die Texte dann auswendig lernen bevor Sie vor die Kamera treten. Ein paar Monate sind da schnell verbraucht, in denen Sie aus zeitlichen Gründen keine Trainings abhalten oder akquirieren können. Sie müssen also für etliche Monate ohne Umsatz auskommen können.
- **didaktisch herausfordernd**. Die bisherigen Online-Trainingsprogramme scheiterten allesamt daran, dass man klassische Präsenztrainings einfach als Video ausliefern wollte. Hand auf´s Herz: wie fit sind Sie in Mediendidaktik?

***salestrainerplatform** bietet Ihnen auch hier die perfekte Lösung! Wir haben alle Inhalte schon in absoluter Top-Qualität und mediendidaktisch optimiert für Sie bereitgestellt. Mehrsprachig!*

3. Ihr neuer Verkaufsprozess:

Hybride und digitale Trainings werden anders verkauft als klassische Präsenztrainings.

*Auch hier hilft Ihnen **salestrainerplatform**. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr neues digitales und hybrides Trainingsprogramm erfolgreich verkaufen.*

Ihrem Erfolg steht nichts mehr im Wege!





- ⇨ Sie haben sich erfolgreich neu positioniert. **„Stand out from the Crowd“** ist mehr als ein Schlagwort geworden.
- ⇨ **Sie kommen raus aus dem Hamsterrad.**
- ⇨ **Sie steigern Ihren Umsatz.** Eine Verdoppelung ist bei erfolgreicher Markteinführung mehr als nur realistisch. Sie haben Ihr Geschäft zukunftssicher, breiter und krisenfester aufgestellt.

Wie muss ein erfolgreiches digitales Trainings-Angebot aussehen?

1. Lernen mit allen Sinnen:

Um ein digitales Lernprogramm optimal aufzusetzen, müssen Sie möglichst viele Informationskanäle Ihrer Trainees bedienen.

Jeder sollte die Möglichkeit haben, das Wissen seinen Präferenzen entsprechend aufzubauen.

Sie müssen daher die Inhalte in Form von **Lehr-Videos, Demostrations-Videos mit echten Schauspielern, Lernunterlagen zum Download und optimalerweise auch Lernkarten** bereitstellen. **Gamification** ist übrigens kein Mythos, sondern eine inzwischen erprobte und wirkungsvolle Lernmethode!

Ein **Quiz oder Assessment** gehört dazu. Es dient übrigens nicht nur zur Überprüfung, sondern vielmehr zur Vertiefung des Wissens.

*Mit **salestrainerplatform** bekommen Sie all das fix und fertig geliefert. Natürlich können Sie auf **salestrainerplatform** auch eigene Kurse gestalten und anlegen.*

2. Flexible und kurze Trainings-Einheiten:

Die modernste Methode für den didaktischen Aufbau eines digitalen Trainings ist die **Micro Training Methode**. Dabei dauert jede Lehreinheit (bestehend aus Einleitung, Lehr-und Demonstrationsvideo, Handout und Quiz) ca.15-20 Minuten. Damit entspricht diese Methode aus drei zentralen Gründen den modernen Lerngewohnheiten:

a. Jede Lerneinheit kann sich mit einem konkreten Problem/Thema befassen und dieses genau behandeln.

b. Die Einheiten können leicht und flexibel in den Alltag integriert werden.

c. Es ist eine Tatsache, dass wir uns maximal 20 Minuten lange voll konzentrieren können. Micro Training trägt diesem Umstand Rechnung und nützt auf optimale Weise die Konzentrationsfähigkeit Ihrer Trainees.

*Die Trainingseinheiten bei **salestrainerplatform** sind allesamt nach dem Micro Training Prinzip aufgebaut. Ihre Kunden werden begeistert sein.*

3. Moderne Technologie:

Für digitales Lernen brauchen Sie logischerweise eine E-Learning Plattform. Da gibt es jede Menge am Markt, Open Source genauso wie kommerzielle Lösungen. Sie müssen Ihren Kunden folgende Grundfunktionalitäten bieten:

a. *Abspielen von Videos*. Optimal ist die Möglichkeit der Einbettung eines Videoportals. Da sind die Videos und damit Ihre IP besser geschützt. Die Videos sollten übrigens sowohl für FullHD als auch für mobile Datennetze optimiert sein.

b. *Download-Bereich für Ihre Handouts* und Skripten.

c. *Zertifizierungsgeeignetes Quiz- und Lernkartensystem.*

d. Gamification

e. *Vorgabe von Lernpfaden* nach Lernfortschritt.

f. *Chat-Funktion* für Gruppendiskussionen und Coaching.

g. Messaging und Mailing

h. Kursmanagement

i. Erstellung von Zertifikaten und Kursbestätigungen

j. *Mehrsprachige Bedienung*, internationale Kunden brauchen das.

k. *Unterstützung aller gängigen Browser*.

l. *Volle Unterstützung mobiler Endgeräte*. Vor allem Verkäufer lernen gerne unterwegs über das Smartphone.

m. *Co-Branding*, damit Sie die CI Ihrer Kunden in die Kurse einzubetten können.

Die traurige Wahrheit ist, dass Open Source Anbieter diesen Funktionsumfang kaum bieten können. Da werden Sie wohl wieder Geld in die Hand nehmen müssen für einen kommerziellen Anbieter.

*All diese Funktionalitäten und noch einiges mehr bekommen Sie aber bereits vorgefertigt bei **salestrainerplatform**. Sie ersparen sich jeglichen Implementierungsaufwand und haben eine ready-to-go Lernplattform. So können Sie gleich loslegen, Ihre Kurse verkaufen und mehr Geld verdienen.*

Mit welchen Argumenten Sie digitale Trainings verkaufen

Digitales Lernen bietet eine ganze Reihe von Vorteilen, die diese innovative Methode **weit effektiver als klassisches reines Präsenztraining** macht.

1. **Es ist kosten- und ertragsoptimal:**

   Reise- und Logistikkosten fallen weg. Und noch viel wichtiger: die Verkäufer werden nicht davon abgehalten, ihren Job zu tun. So entsteht auch kein entgangener Umsatz wie wenn das Verkaufsteam mehrere Tage auf Seminar ist.

   Den Business Case Ihrer Kunden ist einfach zu rechnen. Vergleichen Sie reine Präsenztrainings mit hybriden oder digitalen Trainings mit den folgenden Kostenfaktoren:

   - ⇨ Trainingsgebühren für Präsenztraining
   - ⇨ Gebühren für Online-Training
   - ⇨ Reise- & Hotelkosten werden deutlich reduziert
   - ⇨ Entgangener Umsatz während der Präsenz-Trainingstage - hier liegt der große Hebel!

   Lassen Sie Ihre Kunden das selber rechnen. Kein Kunde wird danach noch abblocken.

2. **Das Onboarding von neuen Verkäufern wird signifikant beschleunigt:**

   Einen neuen Verkäufer auf die durchschnittliche Produktivität des Teams zu bringen kann bis zu neun Monate (oder sogar noch länger) dauern. Das hat eben viel mit aufwändigen Onboarding-Seminaren und Trainings zu tun. Stellen Sie sich einmal den ROI einer digitalen Akademie vor, die diese Onboarding-Zeit z.B. von neun auf sechs Monate reduziert! Denken Sie daran, wie viel Mehr-Umsatz das für Ihren Kunden bedeutet.

3. **Höherer Lernerfolg:**

   Die Integration mehrerer Lernmedien und Lernmethoden (Videos, Online-Coaching, Unterlagen, Präsenztrainings) führt erwiesenermaßen zu besseren Lerneffekten und deutlich höheren Umsetzungsraten im Job. Das erhöht zusätzlich die Lernmotivation der Trainees und bringt mehr Erfolg für das Unternehmen.

4. **Kontrolle über den Lernfortschritt:**

   Auf Basis von Wissensüberprüfungen und abgeschlossenen Kursen haben Sie und Ihr Kunde immer einen genauen Überblick über den Lernfortschritt und das fachspezifische Wissen der Verkäufer. So werden sowohl zusätzliche Potentiale als auch individuelle Förderbedarfe schnell erkannt.

5. **Maximierung der Outcomes von Trainings:**

   Die Lernenden haben Zugriff zu den Kursen wann, wo und vor allem wie oft sie wollen. Sie können die Kurse gemäß ihrer persönlichen Lernpräferenzen durcharbeiten So lernen sie den Trainingsinhalt bestmöglich und sind optimal auf Präsenztrainings vorbereitet. Dadurch wird der persönliche Nutzen des Trainings für Ihre Teilnehmer optimiert.

Manche Kunden, vor allem die großen, werden zusätzlich eventuell individuell erstellte Videos und Kurse brauchen. Kein Problem! ***salestrainerplatform*** *liefert Ihnen das Knowhow und die Ressourcen, damit Sie auch diese Anforderungen perfekt abdecken können.*

All diese Argumente können Sie in einen stabilen Verkaufsprozess und ein attraktives Angebot verpacken. Dieses Angebot werden Ihre Kunden nicht ablehnen können. Und Sie werden mit weniger Arbeitsaufwand höhere Umsätze generieren und letztlich innerhalb relativ kurzer Zeit Ihr Einkommen verdoppeln.

Zusammenfassung

Nun wissen Sie also, was Sie brauchen, um Ihr Einkommen mit einem digitalen Trainingsangebot zu verdoppeln. Was Sie tun müssen und was Sie nicht tun dürfen. Und Sie wissen auch, wie **salestrainerplatform** Ihnen dabei helfen kann.

- ⇨ Wir bieten Ihnen ein innovatives und zertifizierbares Trainingsprogramm für Ihre Kunden
- ⇨ Wir bieten Ihnen ein state-of-the-art didaktisches Konzept
- ⇨ Wir bieten Ihnen die technologisch modernste Trainingsplattform für digitales Training
- ⇨ Wir wissen, wie man digitale Trainings verkauft

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, mit einzusteigen bei digitalen Trainings. Übernehmen Sie die Führerschaft und steigen Sie mit ein bei **salestrainerplatform**.

Möchten Sie wissen, wie auch Sie mit Blended Learning und salestrainerplatform Ihr Einkommen deutlich steigern können. Ohne dafür mehr Stunden arbeiten zu müssen?

Auf der letzten Seite finden Sie Ihren persönlichen Gutschein für ein kostenloses Strategie-Gespräch mit uns!

Rückruf: www.salestrainerplatform.com/termine

Email: office@salestrainerplatform.com

Über den Autor:



Andreas Plienegger ist ein international anerkannter Experte für ergebnisorientierte Kommunikation in Vertrieb und Führung. Er bietet Beratung und Schulungen für

- ⇨ Ziel- und ergebnisorientierte Gesprächs- und Verhandlungsführung (**LAB Profile®** – Language & Behaviour Profile)
- ⇨ Vertriebssteuerung und Account Planung
- ⇨ Verkaufsoptimierte Kommunikation

Andreas Plienegger ist Mitgründer und CEO von **salestrainerplatform**. Er hilft weltweit Verkaufstrainern bei der digitalen Transformation und dem Aufbau eines Angebotes für digitales Lernen.

Andreas Plienegger ist Lektor an mehreren bekannten Universitäten und Fachhochschulen. Schwerpunkt seiner Lehr- und Forschungstätigkeit sind Vertriebsmanagement, Kommunikation und Mitarbeiterführung.

Über salestrainerplatform:

Wir sind ein Team von internationalen Verkaufs- und Kommunikationsexperten und sind auf die Produktion und Vermarktung von digitalen Lernprogrammen für Verkäufer spezialisiert.

Als Mitglied von **salestrainerplatform** haben Sie Zugriff auf hochqualitative Lernvideos und andere digitale Lernwerkzeuge. So können Sie sich von Ihren Mitbewerbern abheben und Ihr Einkommen durch State-of-the-Art Trainingsmethoden weiter steigern.

Es ist unsere Mission, Sie bei der Ausweitung Ihres Geschäftes und der Steigerung Ihres Einkommens zu unterstützen.

Das salestrainerplatform Management Team:



Shelle Rose Charvet
CEO



Andreas Plienegger
CEO



Regina Simon
COO

Ihr persönlicher

GUTSCHEIN

für ein kostenloses 30-minütiges Strategiegespräch übers Telefon oder via Skype.

Buchen Sie online Ihren Termin unter www.salestrainerplatform.com/termine.
Sie erhalten umgehend eine Terminbestätigung und zum vereinbarten Termin rufen wir Sie dann an!

Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen!