

Gute Ideen sind einfach und effektiv

Rainer Fornahl und die Kunst, erfolgreich zu verkaufen

Raider Fornahl ist im Verkauf zu Hause und er weiß, wovon er spricht. Der Diplom-Pädagoge arbeitet seit fast 17 Jahren im Dienstleistungssektor. Seine Karriere begann er im Außendienst eines Finanzdienstleistungsunternehmens, bevor er zwei Jahre später eine Stelle als Unternehmensberater eines Trainingsinstitutes annahm und 1986 selbst zum Trainer im Bereich Verkaufstraining avancierte.

1991 gründete Fornahl die PRO COACH Akademie für professionelles Coaching & Unternehmensberatung und ist seitdem in der Organisation und Durchführung von Trainings in allen Wirtschaftsbereichen, insbesondere aber dem Handel, tätig.

Das PRO COACH Konzept ist einfach. In 4 Schritten erlernen die Seminarteilnehmer ihre Stärken zu betonen und Schwächen abzubauen. Schritt 1 ist die Analyse. Der Trainer begleitet den Teilnehmer in der Praxis und kann so die Stärken und Schwächen in der Verkaufsorganisation direkt erkennen und analysieren.

In Schritt 2 – dem Workshop – werden die Analysen aufgearbeitet, Probleme diskutiert und gemeinsam Lösungen erarbeitet. Mit



Schritt 3 beginnt das Coaching – das eigentliche Kernstück des Trainingsprogramms. In einem Zeitraum von bis zu einer Woche werden die Seminarteilnehmer vor Ort individuell trainiert.

Und schließlich erfolgt in Schritt 4 der Team-Dialog, in dem das Kommunikationsverhalten nachhaltig verbessert wird. Unter Anleitung des Trainers tauschen sich Gruppen von ca. 5 Mitarbeitern regelmäßig über Verkaufsprobleme, innerbetriebliche Fragen und ähnliches aus. Diese Gesprächsrunden werden auch nach Beendigung des Coachings beibehalten. Durch diese „Dialoge“ wachsen Teams zusammen, entwickeln Eigeninitiative, erarbeiten sich selbst Lösungen und helfen und trainieren sich damit gegenseitig und dauerhaft.

Infos zu diesem komplexen Thema, das hier nur oberflächlich angerissen werden kann, stellt Ihnen Pro Coach auf Anfrage gerne zur Verfügung.

Pro Coach,
Wartenbergweg 86,
58453 Witten,
Tel.: ++49(0)23 02/2 77 26 66,

Mobil: ++49(0)1 72/27 37 770,
<http://www.pro-coach.de>,
e-mail:
pro-coach@t-online.de

Rainer Fornahl

Abschluss- techniken im Verkauf

Die erfolgreichsten Vorgehensweisen,
übertragbar auf alle Branchen

2., neu bearbeitete Auflage



WALHALLA
WIRTSCHAFT

Rainer Fornahl Lesbare Praxis

Die Erfolgsmethoden seines Seminars hat Rainer Fornahl in seinem Buch „Abschluss-techniken im Verkauf – Die erfolgreichsten Vorgehensweisen“ veröffentlicht. Er erteilt Hilfen zur Eigenmotivation und zeigt erfolgreiche Verkaufstechniken auf. Dabei verzichtet er weitgehend auf trockene Theorien, sondern konzentriert sich vielmehr auf eine Vielzahl von branchenübergreifenden Praxisbeispielen. Kurzweilig und spannend in Dialogform geschrieben, zeigt Rainer For-

nahl, wie Sie mit Optimismus und gezielten Vereinbarungen zum Abschluss kommen und mit Kreativität, Phantasie und den richtigen Fragen sofort den Auftrag gewinnen.

Das Buch ist im Metropolitan Verlag erschienen.