

# Wollen Sie noch eine Verkäufer-Schulung...

## ...oder doch lieber sofort mehr Umsatz?



15 % mehr Umsatz?

30 % mehr Umsatz?

50 % mehr Umsatz?

Entdecken Sie hier, was Sie mit dem  
IN<sup>tem</sup> IntervallSystem erreichen...

# IntervallSystem, was ist das eigentlich?

## Diese 3 Zahlen zeigen Ihnen, worum es geht:

### **20,5 Mio Euro Mehr-Umsatz in 3 Monaten.**

Durch nur 6 Intervalleinheiten mit INtem steigerten 45 Teilnehmer aus dem Bereich Banken und Sparkassen ihren Umsatz um 20,5 Mio Euro.

**1.230.000 Euro Mehr-Umsatz** erzielten 16 Teilnehmer eines INtem Intervall-Trainings innerhalb von 12 Wochen.

**788 zusätzliche Verkaufsgespräche** mit 1.041 Abschlüssen in nur 4 Monaten. Das erreichten 67 Teilnehmer eines 11-teiligen Intervall-Trainings.

Und das sind nur drei von unzähligen Erfolgs-Stories. In einem persönlichen Kennenlern-Gespräch zeigen wir Ihnen gern unzählige weitere aktuelle Beispiele, in denen Unternehmen ihre Umsätze innerhalb weniger Wochen nachweisbar um 15 %, 30 % oder 50 % und mehr gesteigert haben...



**IN**tem<sup>®</sup>

Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg → IntervallSystem

# Wie Sie **Umsatzblockaden durchbrechen**

**Als Führungskraft im Verkauf können Sie über die schwierigen Zeiten stöhnen. Oder Sie nehmen die „harten Zeiten“ als Herausforderung. Das INtem IntervallSystem gibt Ihnen dazu die Lösungen an die Hand:**

## **Umsatz-Blockade: Preis-Feilscherei.**

Sie und Ihre Mitarbeiter bekommen beim IntervallSystem garantiert wirksame Methoden an die Hand, mit denen Sie Ihre Preise durchsetzen. Auch in der heutigen Zeit noch. Wenn schmerzhafteste Preisnachlässe bisher an der Tagesordnung waren – jetzt sind sie die absolute Ausnahme.

## **Umsatz-Blockade: frustrierte Mitarbeiter.**

Erleben Sie, wie Ihre Mitarbeiter schon während des Trainings ihre alte Begeisterung wiederfinden – durch sofortige Erfolgserlebnisse. Abgegriffene Motivations-Techniken sind gar nicht mehr nötig.

## **Umsatz-Blockade: fehlendes unternehmerisches und verkäuferisches Denken.**

Geschult werden in herkömmlichen Trainings nur Außendienstmitarbeiter oder Telefonkräfte. Den anderen Mitarbeitern fehlt oft der Verkaufsimpuls. Das INtem IntervallSystem richtet sich nicht nur an Ihre Verkäufer – sondern an alle Mitarbeiter, die Kontakt zum Kunden haben.



## **Umsatz-Blockade: Streit im Team**

Sie als Führungskraft bekommen im IntervallSystem das Handwerkszeug, mit dem Sie Ihr Team zu einem echten Team machen. Rivalitäten, endlose Diskussionen bei Meetings, und Kommunikationsprobleme gehören der Vergangenheit an. Ihre Mitarbeiter konzentrieren sich wieder zu 100% aufs Verkaufen.

## **Umsatz-Blockade: Zu wenig neue Kunden**

Wer heute so weiter macht wie immer, der spürt den Gegenwind. Die Kunden kommen nicht mehr von allein. Nach dem IntervallSystemTraining spielen Ihre Mitarbeiter gekonnt mit dem aktuellen Repertoire der Neukundengewinnung. Sie setzen die Techniken sicher ein, die heute in der Neukundenakquise funktionieren. Ergebnis: ein konstanter Strom neuer Kunden, der Wachstum planbar macht.

**IN**tem<sup>®</sup>

**Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg** → **IntervallSystem**

# Warum **herkömmliche Verkaufsschulungen** heute nicht mehr funktionieren

## Die Nachteile herkömmlicher Verkaufstrainings...

Nur punktuelle Schulung einzelner Fähigkeiten, Mitarbeiter oder Abteilungen.

Oft nur kurzfristige Wirkung. Seifenblasen-Effekt.

Lernstress und Überforderung der Teilnehmer, weil in herkömmlichen Seminaren zu viel in zu kurzer Zeit gelernt wird. Die Gefahr ist groß, dass die Teilnehmer wesentliche Teile schlicht und einfach sofort wieder vergessen.

Schulische Pauksituation mit Frontal-Unterricht.

Derselbe Lernstoff für alle, keine individuelle Förderung möglich.

Erfolg häufig nicht messbar.

Festgelegter Lernstoff.

Nur einmaliger Motivationseffekt: Bei herkömmlichen Schulungen besteht die Gefahr, dass die Motivation schnell verpufft, wenn der Teilnehmer nach dem Seminar allein im Alltag das neue Wissen umsetzen soll.

Vertriebsmitarbeiter werden meist allein geschult – ohne Führungskräfte.

## ... und Ihre Vorteile mit dem INtem IntervallSystem:

Sie entwickeln mit INtem Ihre Strategien, die zwangsläufig zu mehr Verkaufserfolgen führen.

Langfristiger und sicherer Erfolg durch Begleitung des INtem-Coaches bis die Ziele erreicht sind.

Lernerfolg Ihrer Mitarbeiter durch kleine Lerneinheiten, die methodisch und didaktisch aufeinander abgestimmt sind und zwischen den Intervalleinheiten sofort umgesetzt werden können. Bessere Erinnerung der Inhalte durch Wiederholungs- und Auffrischungs-Effekt.

Partnerschaftliches Verhältnis zwischen Trainer und Teilnehmer.

Ihre Mitarbeiter werden nicht über einen Kamm geschoren – sondern entsprechend Ihren Stärken und Schwächen gezielt und individuell gecoacht. Keiner kann durchs Netz fallen. Und die Besten werden noch besser.

Erfolg ist messbar – individuell für jeden Teilnehmer, für Ihr Team, für Ihr Unternehmen.

Die INtem-Verkaufs-Inhalte sind modular aufgebaut und werden speziell nach Ihren Wünschen und dem Wissensstand Ihrer Mitarbeiter individuell zusammengestellt.

Mehrfacher Motivations-Effekt durch die Intervalle: Ihre Mitarbeiter merken, wie sie von Intervall zu Intervall besser werden und mehr Erfolge erzielen. Dadurch entstehen dauerhafte Motivation und Freude an der Arbeit im Vertrieb. Mehr Verkaufserfolg ist beinahe unvermeidbar.

Sie als Führungskräfte sind einbezogen und sind nach dem Intervall-Training Coach Ihrer Mitarbeiter. Dadurch wirkt das INtem IntervallSystem langfristig.

**IN**tem<sup>®</sup>

Die Stufen zu mehr **Vertriebserfolg** → **IntervallSystem**

# Wenn Sie der Meinung sind, das hört sich alles gut an, dann sind Sie in guter Gesellschaft

## Bereits 6 Mal ausgezeichnet ...

Das INtem IntervallSystem, mit dem auch Sie neue und ehrgeizige Ziele erreichen können, ist eines der Besten – da sind sich die Experten einig. Denn sie zeichneten das System schon 6 mal aus: 1994 und 1998 mit dem Deutschen Trainingspreis des Berufsverbandes Deutscher Verkaufsförderer und Trainer e. V., 2000 mit dem Weiterbildungsinnovationspreis des Bundesinstituts für Berufsbildung in Bonn, 2006 mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis des BDVT als Sieger in der Kategorie Vertrieb und Verkauf, 2007 mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis in Silber für ein Coaching-Konzept und zuletzt mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis 2008 in Gold - Auszeichnung für kompetenzorientierte Weiterbildung.

## ... mehr als 50.000 Teilnehmer...

Bis heute haben schon mehr als 50.000 Teilnehmer in 500.000 Intervallen an den INtem-Trainings teilgenommen. Die INtem-Gruppe erzielt damit 8,5 Mio. Euro Jahresumsatz. Für die Fachzeitschrift „acquisa“ gehört INtem damit klar zur Top 3 der Verkaufstrainingsakademien.

## ... und eine beeindruckende Liste von Referenzen!

Ein kleiner Auszug der Liste von Kunden, deren Mitarbeiter schon an einem INtem IntervallTraining teilgenommen haben: ABB Gebäudetechnik, ADG Akademie der Deutschen Genossenschaftsbanken, Axa Colonia Versicherung, Daimler Benz Aerospace AG, DeTeWe Kommunikationssysteme, Deutsche Bahn AG, Unternehmensgruppe Freudenberg, Hansetrans, Heidelberger Druckmaschinen AG, Hypo Vereinsbank AG, Signal Iduna Nova Versicherung, Jade Cosmetics, Münchner Hofbräu, MAN Roland, Otis Aufzüge, REFA-Verband Deutschland, SAP, Siemens-Nixdorf Plan-Org AG, Thimm Verpackung, Weber Haus, WEKA Fachverlage, Wrangler Germany, Wüstenrot Bausparkasse, Xerox GmbH, ...

## Wann kommen Sie dazu?



Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg →

# Wo stecken Ihre **verborgenen Potenziale**?

## **Die Zeiten von Standard-Trainings- und Schulungsmaßnahmen sind vorbei!**

Sie stehen in Ihrer Branche vor besonderen Herausforderungen, die individuelle Lösungen brauchen.

## **Deshalb macht Ihr INtem-Coach mit Ihnen zunächst eine Potenzialanalyse:**

Sie entdecken dabei Ihre Erfolgs-Potenziale, die Sie heute noch nicht konsequent ausschöpfen. Dann entwickelt der INtem-Spezialist für mehr Umsatz genau die Maßnahmen, die Ihre Potenziale befreien. Zum Beispiel:

- **Individuelle Verkaufstrainings: Sicher und erfolgreich verkaufen.** Das Training, mit dem Sie aus einem durchschnittlichen Verkäufer einen guten machen. Und aus dem guten Verkäufer einen Spitzenverkäufer.
- **Führungskräfte-Coaching und Coaching-ausbildung:** Lassen Sie die üblichen Probleme der Führungskräfte im Verkauf hinter sich – werden Sie durch diese Spezialtrainings zum Erfolgs-Coach Ihrer Mitarbeiter.
- **Akquisitionsstrategien, mit denen Sie Ihr Neugeschäft in Gang bringen.** Sie und Ihr Team lernen die Insider-Techniken für die Neukunden-Gewinnung – und setzen sie nach 4 Intervallen sicher für Ihr Unternehmen ein.
- **Spezialtrainings:** Service-, Telefon- und Innendiensttraining, Spezialtrainings für Mitarbeiter mit Kundenkontakt, erfolgreiche Auftragsakquise für Key Account Manager...

### **Tipp: Buchen Sie PEP**

PEP steht für Probieren – Erleben – Profitieren! Ein Probetag, an dem Sie und Ihr Team das IntervallSystem selbst erleben und neue Ideen sofort in der Praxis umsetzen. So lernen Sie das System kennen – ohne große Investitionen. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf (folgende Seite), wenn Sie sich für diesen Kennenlern-Tag interessieren!

**20 %, 30 %, 50 %...**

**Wie viel mehr Umsatz wollen Sie machen?**



**Heiko Erhardt**  
**Partner der INtem-Gruppe**

Telefon 0211 566723-74

Telefax 0211 566723-75

Mobil 0174 3841430

Prof.-Schwippert-Straße 11  
40591 Düsseldorf

[h.erhardt@intem.de](mailto:h.erhardt@intem.de)  
[www.erhardt.intem.de](http://www.erhardt.intem.de)

Überzeugen Sie sich selbst davon, was Sie mit dem IntervallSystem in Ihrem Unternehmen bewirken können. In einem persönlichen Gespräch zeige ich Ihnen Fallbeispiele aus meiner täglichen Praxis, in denen Unternehmen ihren Verkaufserfolg innerhalb eines Jahres um 20 %, 30 %, 50 % und mehr gesteigert haben. Und ich zeige Ihnen klipp und klar, welche Verkaufs-Chancen Sie heute noch nicht voll ausschöpfen. Verzichten Sie nicht länger auf Umsatz, den Sie heute schon machen könnten. Nehmen Sie einfach unverbindlich Kontakt mit mir auf!

Ich freue mich auf Ihren Anruf!

Heiko Erhardt

**IN**tem<sup>®</sup>

**Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg** → **IntervallSystem**