



**TOUCH
POINT
SELLING**

BY TRUCHSEB & BRANDL



Der Spezialist für Vertriebs- und Führungsthemen kann auf über 20 Jahre Erfahrung zurück greifen.

Als Mitglied der Geschäftsleitung trug er die Verantwortung für 120 Vertriebsmitarbeiter und einen Jahresumsatz von 107 Millionen EURO. Heute feiert sein „6 in 8“-Neukundenkonzept in Deutschland und Österreich große Erfolge. Als Speaker begeistert er mit Vortragstärke und Fachkompetenz.

Markus Brandl



Ein „Habenwollen“ erzeugen

Wird das, was wir tun, und vor allem, wie wir es tun, die Menschen berühren, verblüffen, faszinieren, begeistern?

Und wird es unser Angebot so begehrenswert machen, dass sie es unbedingt nutzen bzw. besitzen wollen?



Die Reputation stärken

Wird das, was wir tun, und vor allem, wie wir es tun, unser öffentliches Ansehen stärken, Spuren hinterlassen, Entwicklungen prägen – und bei all dem auch die Arbeitswelt ein wenig besser machen?





Die Kundenloyalität nähren

Wird das, was wir tun, und vor allem, wie wir es tun, die Kunden zum Wiederkommen und Weiterkaufen bewegen?



Weiterempfehlungen generieren

Wird das, was wir tun, und vor allem, wie wir es tun, Mundpropaganda bewirken und unsere Kunden zu engagierten Fans, zu Meinungsmachern, zu Multiplikatoren und aktiven Empfehlern machen?



TOUCH POINT SELLING – TPS® for sales people



Unsere TPS® Lernreise offeriert Ihnen und Ihren Mitarbeiter:innen in insgesamt 10 Seminartagen ein aufeinander optimal aufgebautes Sales Know How. Jede einzelne der fünf Etappen dauert 2 Tage. Um die Sales Power und Wirksamkeit der Sales Secrets zu gewährleisten, sind einzelne Ausschnitte daraus nicht buchbar.

Nach jeder Etappe erhalten die TN:innen alle wichtigen Seminarinhalte und Tools per Cloud. Zwischen den Etappen sollten mindestens 4 Wochen, maximal 8 Wochen Zeit liegen. In dieser Zeit sorgen wir, auf Wunsch, gerne noch für mehr Nachhaltigkeit durch unsere wertvollen digitalen Learning-Nuggets.

ETAPPE 1

Start: Groundwork

- 1.1 Top Seller Mindset
- 1.2 Die TPS-Systematik
- 1.3 Die TPS-Strategie
- 1.4 Sales Touch Points
- 1.5 Menschenkenner werden
- 1.6 Neurowissenschaftliche Hintergründe

ETAPPE 2

Die erste Kundenansprache

- 2.1 Vorbereitung – Highperformer erkennt man am Start
- 2.2 telefonische und digitale Akquise von Neukunden
- 2.3 Einwand Strategie
- 2.4 Fragetechniken
- 2.5 Kaufmotive und Beweggründe

ETAPPE 3

Der Zielkunde reagiert

- 3.1 Potentiale erkennen
- 3.2 Anfragen gekonnt annehmen
- 3.3 Angebote perfekt aufbereiten
- 3.4 Argumente ja – aber bitte gekonnt und gezielt
- 3.5 Emotionaler Verkauf
- 3.6 Präsentations-Technik
- 3.7 (Preis)Verhandlungskompetenz

ETAPPE 4

Mit dem Kunden über die Ziellinie

- 4.1 Angebote/Leads nachfassen
- 4.2 Verbindlichkeit testen/herstellen
- 4.3 Abschlussfähigkeit überprüfen
- 4.4 Seriöse Abschlusstechniken
- 4.5 Empfehlungsmarketing

ETAPPE 5

Aus Kunden werden Fans

- 5.1 ERM statt CRM – emotionale Kundenbindung
- 5.2 Kundenpotentiale nutzen – Empfehlungsmarketing Teil 2
- 5.3 Cross-Up Selling
- 5.4 Beschwerdemanagement
- 5.5 Ein Stammkunde ruft an – first level support!

ETAPPE FK

Ad on Etappe für Führungskräfte

- FK.1 Marketing- und Vertriebscontrolling
- FK.2 CRM-Tools
- FK.3 TPS-Dashboard
- FK.4 TPS-Führungs-Tools



2 Tage Seminar

4-8 Wochen

Digitale Learning Nuggets



4-8 Wochen



4-8 Wochen



4-8 Wochen



Und das haben Sie davon!



Sie gewinnen völlig neue Einblicke und eine neue Sichtweise für Ihre Sales Arbeit.



Sie lernen, wie man strukturiert, professionell und kreativ verkaufen kann.



Sie erfahren, wie man Neukunden gekonnt anspricht und konsequent Berührungspunkte schafft, jedoch ohne aufdringlich zu wirken oder sich dabei unangenehm zu fühlen.



Sie erarbeiten für sich individuelle Formulierungen und erlernen Kommunikationstechniken, mit denen Sie authentisch agieren können.



Introvertierte Verkaufspersonalitäten erleben eine vollkommen neue Leichtigkeit ihres Sales Business und erarbeiten sich außergewöhnliche Chancen für ihr Stärkeprofil.

Extrovertierte Vertriebstalente professionalisieren ihre spontane Vorgehensweise und steigern somit ihre Effizienz und Effektivität ihrer Aktivitäten.



Sie perfektionieren Ihre Präsentations- und Verhandlungskompetenzen.



Sie schaffen einen nach außen deutlich erkennbaren Vorsprung zu Ihrem Wettbewerb.



**TOUCH
POINT
RECRUITING**

BY TRUCHSEB & BRANDL

Touch Point Recruiting – TPR® for Recruiting/HR Manager



Unsere TPS® Lernreise offeriert Ihnen und Ihren Mitarbeiter:innen in insgesamt 10 Seminartagen ein aufeinander optimal aufgebautes Sales Know How. Jede einzelne der fünf Etappen dauert 2 Tage. Um die Sales Power und Wirksamkeit der Sales Secrets zu gewährleisten, sind einzelne Ausschnitte daraus nicht buchbar.

Nach jeder Etappe erhalten die TN:innen alle wichtigen Seminarinhalte und Tools per Cloud. Zwischen den Etappen sollten mindestens 4 Wochen, maximal 8 Wochen Zeit liegen. In dieser Zeit sorgen wir, auf Wunsch, gerne noch für mehr Nachhaltigkeit durch unsere wertvollen digitalen Learning-Nuggets.

ETAPPE

1

Start: Groundwork

- 1.1 Top Recruiter Mindset
- 1.2 Die TPR-Systematik
- 1.3 Die TPR-Strategie
- 1.4 Recruiting Touch Points
- 1.5 Menschenkenner werden
- 1.6 Neurowissenschaftliche Hintergründe



2 Tage
Seminar

4–8
Wochen

Digitale Learning
Nuggets

ETAPPE

2

Die erste Kandidatenansprache

- 2.1 Vorbereitung: Highperformer erkennt man am Start
- 2.2 Bewerberquellen
- 2.3 Anzeigenschaltung
- 2.4 Active Sourcing – der erste Eindruck zählt, der letzte bleibt
- 2.5 Wechselmotivation und weitere Beweggründe
- 2.6 Social Recruiting



4–8
Wochen

ETAPPE

3

Der Kandidat bewirbt sich

- 3.1 Emotionales Fundament bauen (Service, Gastgeber-mentalität, Vertrauen schaffen)
- 3.2 Potentiale erkennen – Profiling
- 3.3 Gesprächsführung - Interviewtechnik
- 3.4 Wechselwilligkeit = Abschlussfähigkeit prüfen
- 3.5 Auswahlverfahren und Systeme
- 3.6 Sich als Arbeitgeber „verkaufen“



4–8
Wochen

ETAPPE

4

Mit dem Kandidaten über die Ziellinie

- 4.1 Bewerbungen nachfassen
- 4.2 Verbindlichkeit testen/herstellen
- 4.3 Gehaltsverhandlungen
- 4.4 Letzte Zweifel ausräumen
- 4.4 Vertragsabschluss
- 4.5 Empfehlungen



4–8
Wochen

ETAPPE

5

Onboarding und Bindung

- 5.1 Im Unternehmen „ankommen“
- 5.2 Die ersten 30 Tage
- 5.3 Einarbeitung und Ausbildung
- 5.4 Begleitung und Erwartungshaltungen
- 5.5 Probezeit-Mitte – Probezeit-Ende



ETAPPE

FK

Ad on Etappe für Führungskräfte

- FK.1 Einarbeitungspläne
- FK.2 HR-Tools
- FK.3 HR-Controlling



Und das haben Sie davon!



Sie gewinnen mehr Selbstbewusstsein im Umgang mit Kandidaten



Sie erhalten neue Anregungen und Impulse für die Gewinnung neuer Mitarbeiter



Sie lernen, wie man attraktive Kandidaten begeistert und für sich gewinnt.



Sie erfahren, warum ein starkes Personal Branding auf den sozialen Medien eine Selbstverständlichkeit ist und in Zukunft den Unterschied ausmacht.



Sie erarbeiten für sich individuelle Tools für den gesamten bewerbungs- und Rekrutierungsprozess.



Entdecken Sie die Vielfalt der Touch Points zur Ansprache und Bindung von potentiellen Mitarbeitern.



Sie perfektionieren Ihre Präsentations- und Gehaltsverhandlungskompetenz.



Erleben Sie, wie Sie sich von der Masse abheben und zu einem Bewerbermagneten entwickeln können.



**TOUCH
POINT
EXCELLENCE**

BY TRUCHSEB & BRANDL



Profitieren Sie von unserer Erfahrung als Unternehmerehepaar und den jahrelangen Tätigkeiten in Managementpositionen namhafter Unternehmen. Unser exklusives TPE Angebot richtet sich an Personen mit Führungsverantwortung und/oder Managementaufgaben.

1 Leadership & Management

- 1.1 Begleitung bei der Auswahl von Führungskräften
- 1.2 Diagnostik Führungskräfteeignung
- 1.3 Executive Coaching
- 1.4 GF Beratung

2 Mystery Shopping

- 2.1 Mystery Shopping Sales – Wir testen Sie aus der Sicht Ihrer Kunden
- 2.2 Mystery Candidates – Wir testen Sie aus der Sicht Ihrer Bewerber

3 Persönlichkeit

- 3.1 Insights MDI Analysen
- 3.2 EQ Analysen
- 3.3 TriMetrix Analysen
- 3.4 OutMatch-ASSESS Kompetenzanalysen

4 Analysen

- 4.1 Vertriebsprozessanalysen
- 4.2 Personalprozessanalysen
- 4.3 Analysecoaching





**TOUCH
POINT
EXCELLENCE**

BY TRUCHSEß & BRANDL




Nicole Truchseß


 0172. 4390895

 nt@truchsessbrandl.de



Markus Brandl

 0171. 7787630

 mb@truchsessbrandl.de