

Presstext

Verkaufstraining mit „derNabicht“

So erobern Unternehmen Herz, Hirn und Geldbeutel ihrer Kunden

- **Der Praxis-Experte Andreas E. Nabicht alias „derNabicht“ hilft Unternehmen und Vertrieblern dabei, zu verstehen, was Kunden wirklich wollen. Sein ganzheitliches Weiterbildungs-Programm basiert auf über 15 Jahren Erfahrung im Vertrieb und Verkauf.**
- **Das Angebot richtet sich an Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Produkten insbesondere im digitalen Bereich, an die Hotellerie, das Pferde-Business sowie den Handel.**
- **„derNabicht“ steht für nachhaltigen Verkaufserfolg: Nicht nur der kurzfristige Abschluss ist das Ziel, sondern ein skalierbares Verkaufssystem für langfristiges Wachstum. Dafür bietet er Unternehmen und Vertrieblern maßgeschneiderte Trainings und Coachings an.**

Der Weg zum eigenen Verkaufssystem: Die Kunden-Verbindung im Mittelpunkt

Ob Hotellerie, Handel, die Fortbildungsbranche oder E-Commerce: Seit über 15 Jahren arbeitet der Diplom-Betriebswirt Andreas E. Nabicht erfolgreich mit Menschen und Unternehmen im Bereich Vertrieb und Verkauf. Dabei agiert er nicht nur als echter Praktiker, sondern auch sehr empathisch. Im Laufe der Jahre begleitete er bekannte Trainer, arbeitete kostenfrei mit smarten Unternehmen zusammen und besuchte zahlreiche Verkaufstrainings. Dabei kam er zu der Erkenntnis: Nicht die neueste Abschlusstechnik, eine alte Verkaufsmethode in neuem Kleid oder smarte Manipulationen entscheiden über den Erfolg eines Geschäftsabschlusses. Es geht um den Menschen hinter dem Kunden. Darum entwickelte Andreas E. Nabicht sein eigenes Verkaufssystem, das Unternehmen immer stärker aktiv nachfragten. Seitdem gibt er sein Know-how gewinnbringend an Unternehmen und Vertriebler weiter.

Die zentralen Herausforderungen für heutige Unternehmen – und wie „derNabicht“ dabei unterstützt

Unternehmen im DACH-Raum sind mit drei elementaren Herausforderungen konfrontiert: Neukundengewinnung, Wachstum durch eine starke Kunden-Verbindung und fehlendes Selbstmanagement der Mitarbeiter. Dies gilt vom Start-up bis zum Großkonzern. Für Sales-Profis, aber auch für Nicht-Verkäufer wie etwa Projektmanager oder Support-Mitarbeiter. Daher basiert das Portfolio von „derNabicht“ auf genau diesen drei Fokusbereichen. Denn heute kommt es nicht nur auf rein verkäuferische Fähigkeiten an, sondern auch auf emotionale Intelligenz, Zeitmanagement und einen empathischen Führungsstil. In seinen individuell angepassten Trainings und Coachings entwickelt „derNabicht“ all jene Menschen und Unternehmen weiter, die von begeisterten, zahlenden Kunden leben.

Kampf den „Sales-Zombies“: Bei Andreas E. Nabicht werden Kundenhelden geboren

Basierend auf seinen beruflichen Erfahrungen bietet Andreas E. Nabicht seine Leistungen schwerpunktmäßig für folgende Branchen an: Erklärungsbedürftige Produkte insbesondere im digitalen Bereich, Hotellerie, Pferde-Business sowie Handel. Wie werden Kaufentscheidungen auf emotionaler Ebene getroffen? Wie unterscheiden sich Kundenhelden von 08/15 Verkäufern in der täglichen Praxis? Wie tickt das Kundengehirn? Wie komme ich vom Gäste-Management zum Erlebnis-Management? Wie kombiniere ich das Beste aus der digitalen Welt und der Onlinewelt? Dies sind einige Beispiele für zentrale Fragenstellungen in den Trainings. Dabei steht der Mensch mit seinen Wünschen und Sehnsüchten im Mittelpunkt. Diese gilt es, zu ergründen. Das Ziel ist es, echte „Kundenhelden“ auszubilden – die nicht als „Sales-Zombies“ um jeden Preis etwas verkaufen wollen. Kundenhelden lassen ihren Kunden das Produkt selbst auf Herz und Nieren prüfen. Schlussendlich ver

kauft sich der Kunde das Produkt quasi selbst. Der Kundenheld begleitet ihn auf diesem Weg. Das ist bei „derNabicht“ der Schlüssel zum Erfolg.

Die zwei Säulen des Angebots: Kundenheld-Programm und individuelle Portfolio-Leistungen

Das Angebot des Praxis-Experten Andreas E. Nabicht besteht aus zwei Säulen. Einerseits gibt es das ganzheitliche Kundenheld-Programm: Eine Fokus-Ausbildung für Unternehmen und Vertriebler – maßgeschneidert auf die jeweiligen Bedürfnisse in einzelnen Modulen. Daneben können auch einzelne Portfolio-Leistungen gebucht werden – vom Vortrag über den Workshop bis zum „Training on the Job“. Hierbei gilt stets die „Umsetzungsgarantie“: Die Mitarbeiter werden so geschult, dass sie das Gelernte eigenständig und erfolgreich umsetzen können – dank eines kontinuierlichen Know-how-Transfers.

Auch nach der Weiterbildung werden sie nicht alleine gelassen. Bis zu zwei Monate nach Ende des Trainings haben sie die Möglichkeit, z.B. in einem Onlinetermin den Zwischenstand ihrer Zielerreichung zu besprechen und Hilfestellung für ihre täglichen Herausforderungen zu bekommen. Wichtig dabei für Andreas E. Nabicht: „Wachstum, mehr Neukunden oder messbar höhere Umsätze kommen nie über Nacht. Egal, wer das verspricht. Aber: Ich gebe Menschen mit meinem Kundenheld-Programm und meinem Portfolio wertvolle Instrumente an die Hand, um die gesetzten Ziele selbst zu erreichen.“

Nachhaltiger Verkaufserfolg mit System

Die Angebote von „derNabicht“ stehen für nachhaltigen Verkaufserfolg – der auf Empathie, Know-how und ehrlichem Interesse für den Menschen basiert. „Nur wer weiß, wie das Kundenherz tickt und wie das Kundengehirn Entscheidungen trifft, hat eine Chance, dass er auch das Budget bzw. den Geldbeutel des Kunden gewinnt“, ist sich Andreas E. Nabicht sicher. Seine Arbeit vergleicht er gerne mit der eines Gärtners: „Am Anfang sät der Gärtner Samen, dann kümmert er sich und pflegt die zarten Pflänzchen: Mit etwas Dünger und der richtigen Pflege kann etwas Großes entstehen. Genau diese Kraft möchte ich weitergeben. Es ist unglaublich erfüllend für mich, mein Wissen an wissbegierige, engagierte Menschen weiterzugeben und dann zusammen mit ihnen das Resultat der gemeinsamen Arbeit zu ernten.“

Kontakt

Dipl. Betriebswirt Andreas E. Nabicht
Verkaufstrainer, Fachtrainer ISO 17024
Ignaz-Harrer-Straße 7A
5020 Salzburg / Österreich
Mobil: 00 43 699 17777 903
Mail: kontakt@dernabicht.com

Über Andreas E. Nabicht alias „derNabicht“

Erfinder des [Kundenheld-Programms](#) für den DACH-Raum. ISO-zertifizierter Fachtrainer. Unternehmensberater für Vertrieb und Marketing. Seit über 15 Jahren arbeitet der Diplom-Betriebswirt leidenschaftlich gerne mit unterschiedlichsten Menschen und Unternehmen im Vertrieb und Verkauf zusammen. Zuletzt war er im E-Commerce überdurchschnittlich erfolgreich tätig. Für ihn steht der Mensch im Zentrum – der Mensch hinter dem Verkäufer ebenso wie der Mensch als Kunde. Mit seinem Kundenheld-Programm und mit seinem gesamten Leistungs-Portfolio entwickelt der Praxis-Experte für Verkauf, Neukundengewinnung und Kunden-Verbindung echte Kundenhelden. Bei „derNabicht“ entdecken Unternehmen und Vertriebler den Schlüssel für das Herz, für den Kopf und damit für den Geldbeutel ihrer Kunden.

www.dernabicht.com