



BEYREUTHER®
TRAINING

MODUL 3

Leistungsbeschreibung

TEAM-MASTERMIND







CARSTEN

Carsten Beyreuther



Seit 2003 verhalf Beyreuther **über 150.000 Menschen** in Präsenzveranstaltungen, mit seiner **Online-Akademie**, durch Ausbildungen, Vorträge oder den Verkauf von Medien zu mehr Erfolg.



Im Gegensatz zu vielen seiner Branchenkollegen **lebt er, was er predigt**. So ist es keine Seltenheit, dass er bei seinen Live-Trainings oder in Live-Calls vor versammelter Mannschaft selbst zum Hörer greift und die hohe **Wirksamkeit seiner Techniken unter Beweis stellt**.



Wen er dabei auf der anderen Seite am Telefon hat oder was die Verkaufsaufgabe ist, ist Carsten herzlich egal.

ÜBERSICHT

Gantt Chart Szenario





MODUL 3

Team-Mastermind

**UMFASSENDE, 12-MONATIGE,
WEITERFÜHRENDE TEAM-
BETREUUNG**

Das **Modul 3: Team-Mastermind** bietet eine umfassende, zwölfmonatige, weiterführende Betreuung, die speziell darauf abzielt, **Vertriebsteams in ihrem Verkaufsprozess zu unterstützen** und auf höchstem Niveau weiter zu optimieren und dauerhaft zu stabilisieren. Die Betreuung umfasst eine **intensive Analyse der Verkaufsphasen, individuelle Coachings sowie Live-Begleitung der Mitarbeiter während ihrer Verkaufsaktivitäten**. Dabei wird durch Coaching, Monitoring und direkte Eingriffe der Verkaufserfolg maximiert. Besonderer Fokus liegt auf der Persönlichkeitsentwicklung des Teams und der Beseitigung von mentalen Blockaden.

BAUSTEIN

Gesprächsmitschnitte – Pre-Setting, Setting und Closing

MODUL 3
TEAM-MASTERMIND



Der erste Baustein des Moduls konzentriert sich auf die Analyse und Optimierung realer Verkaufsgespräche. Mithilfe von Gesprächsmitschnitten wird der aktuelle Verkaufsprozess dokumentiert und systematisch ausgewertet. Diese Analyse liefert wertvolle Erkenntnisse, die direkt in die Optimierung der Vertriebsstrategie einfließen.

Gesprächsmitschnitte **PRE-SETTING**

Analyse und Optimierung

In der **Pre-Setting-Phase** wird der erste Kontakt mit potenziellen Kunden analysiert. Gesprächsmitschnitte werden ausgewertet, um zu verstehen, wie Leads angesprochen und qualifiziert werden. Der Fokus liegt auf dem Aufbau von Vertrauen und der Bedarfsanalyse. Ziel der Optimierung ist es, die Effizienz der Erstgespräche zu steigern und die Erfolgsquote bereits in der Kontaktaufnahme zu erhöhen.

Gesprächsmitschnitte **SETTING**

Analyse und Optimierung

Die **Setting-Phase** konzentriert sich auf die Konvertierung von Leads in potenzielle Verkaufschancen. Hier werden Gespräche analysiert, die darauf abzielen, das Interesse des Kunden zu konkretisieren und ihn auf den nächsten Schritt im Verkaufsprozess zu lenken. Die Optimierung soll sicherstellen, dass die Vertriebsmitarbeiter gezielte Fragen stellen und die Konversionsrate in dieser Phase verbessern.

Gesprächsmitschnitte **CLOSING**

Analyse und Optimierung

In der **Closing-Phase** wird das eigentliche Verkaufsgespräch analysiert, um herauszufinden, wie Kaufsignale erkannt, Einwände behandelt und der Verkaufsabschluss erzielt wird. Die Gesprächsmitschnitte werden detailliert ausgewertet, um Schwachstellen im Abschlussprozess zu identifizieren und die Abschlussrate durch gezielte Optimierungen zu erhöhen.

BAUSTEIN 2

Team-Coaching-Calls – Pre-Setting, Setting und Closing

MODUL 3

TEAM-MASTERMIND



In den Team-Coaching-Calls werden die Ergebnisse der Gesprächsmitschnitte aufgegriffen, um das Team durch gezielte Analysen und Optimierungen zu schulen. Die Coaching-Calls bieten Raum für Q&A-Sitzungen, in denen das Vertriebsteam Fragen stellen und praktische Anleitungen erhalten kann.

Team-Coaching-Calls **PRE-SETTING**

Analyse und Optimierung

Der Schwerpunkt der Pre-Setting-Coaching-Calls liegt darauf, den Verkaufsprozess zu Beginn zu verbessern.

Das Team lernt, wie man Vertrauen aufbaut, Bedarfsanalysen durchführt und potenzielle Leads qualifiziert. In diesen Sitzungen werden die Gesprächsmitschnitte der ersten Phase analysiert und konkrete Handlungsempfehlungen gegeben.

Team-Coaching-Calls **SETTING**

Analyse und Optimierung

In diesen Sitzungen wird der Fokus auf die zweite Phase des Verkaufsprozesses gelegt. Das Team lernt, wie es das Interesse des Kunden effektiv in Termine oder Angebote umwandeln kann.

Fragen aus der Praxis werden beantwortet, und die Mitarbeiter erhalten direktes Feedback, um ihre Gesprächsführung zu verbessern.

Team-Coaching-Calls **CCLOSING**

Analyse und Optimierung

Hier dreht sich alles um den Verkaufsabschluss. Die Teilnehmer lernen, wie sie den Kunden gezielt zum Kauf führen, Einwände frühzeitig behandeln und Abschlüsse souverän tätigen.

Die Q&A-Sitzungen bieten den Mitarbeitern die Möglichkeit, individuelle Herausforderungen zu diskutieren und praxisnahe Tipps für den Abschlussprozess zu erhalten.

BAUSTEIN 3

Side-by-Side-Coaching-Calls – Pre-Setting, Setting und Closing

Das Side-by-Side-Coaching bietet eine einzigartige Form der Unterstützung, bei der Mitarbeiter während ihrer Live-Gespräche aktiv begleitet werden. Diese Eins-zu-Eins-Begleitung ermöglicht unmittelbare Optimierungen und direkte Rückmeldungen, um die Gesprächsführung in Echtzeit zu verbessern.

Side-by-Side-Coaching-Calls **PRE-SETTING**

Analyse und Optimierung

Während eines Pre-Setting-Calls begleitet Carsten Beyreuther oder ein Trainer das Verkaufsgespräch live.

Durch das „Flüstern“ oder „Eingreifen“ in das Gespräch erhält der Mitarbeiter unmittelbare Unterstützung. Dies ermöglicht es, Schwächen im Gesprächsfluss direkt zu korrigieren und den Kunden optimal anzusprechen.

Side-by-Side-Coaching-Calls **SETTING**

Analyse und Optimierung

In dieser Phase werden die Gespräche live begleitet, in denen die Mitarbeiter versuchen, das Interesse des Kunden zu festigen und weiterführende Gespräche oder Termine zu vereinbaren.

Durch das Live-Coaching erhalten die Mitarbeiter sofortiges Feedback und können das Gelernte unmittelbar umsetzen.

Side-by-Side-Coaching-Calls **CCLOSING**

Analyse und Optimierung

Hier liegt der Fokus auf dem Verkaufsabschluss. Während des Live-Gesprächs unterstützt Carsten Beyreuther die Mitarbeiter, indem er aktiv in den Abschlussprozess eingreift, wenn notwendig.

Dadurch wird sichergestellt, dass Kaufsignale erkannt und der Kunde erfolgreich zum Abschluss geführt wird.



BAUSTEIN 4

Done4you-Live-Calls – Pre-Setting, Setting und Closing

MODUL 3
TEAM-MASTERMIND



DONE4YOU-LIVE-CALLS PRE-SETTING

Carsten Beyreuther führt Pre-Setting-Calls mit echten Leads oder Kunden. Diese Live-Demonstrationen zeigen den Mitarbeitern, wie man den Erstkontakt effizient gestaltet, den Bedarf des Kunden identifiziert und das Vertrauen in den Verkaufsprozess aufbaut.

DONE4YOU-LIVE-CALLS SETTING

Während der Setting-Calls demonstriert Carsten Beyreuther, wie man das Interesse des Kunden in konkrete Termine oder Verhandlungen umwandelt. Die Mitarbeiter beobachten die Anwendung der optimierten Skripte und Techniken in Echtzeit und können wertvolle Einsichten für ihre eigenen Gespräche gewinnen.



In diesen Sitzungen übernimmt Carsten Beyreuther selbst die Verkaufsgespräche mit echten Kunden Ihres Unternehmens. Dies dient als Vorbild und Best-Practice-Beispiel für Ihre Mitarbeiter, die aus der Beobachtung realer Verkaufsprozesse lernen.

DONE4YOU-LIVE-CALLS CLOSING

Beim Closing zeigt Carsten Beyreuther, wie man den Kunden erfolgreich durch den Verkaufsabschluss führt. Dabei liegt der Fokus darauf, Einwände zu behandeln, Kaufsignale zu erkennen und den Verkaufsprozess zu einem positiven Abschluss zu bringen. Diese Live-Sitzungen bieten den Mitarbeitern die Gelegenheit, Best-Practice-Techniken direkt zu erleben und zu verstehen, wie sie in ihrem Arbeitsalltag angewendet werden können.

BAUSTEIN 5

Persönlichkeitsentwicklung

MODUL 3

TEAM-MASTERMIND



Neben der reinen Optimierung der Verkaufstechniken wird im Modul 3 auch die Persönlichkeitsentwicklung der Mitarbeiter gefördert. Ein starkes, selbstbewusstes Auftreten ist im Verkauf unerlässlich, und dieser Baustein unterstützt die Mitarbeiter dabei, ihre persönliche Entwicklung voranzutreiben.



MENTALE BLOCKADEN ÜBERWINDEN

In Einzel- oder Gruppensitzungen werden mentale Barrieren und unbewusste Sabotageprogramme identifiziert und aufgelöst. Hierbei kommen hocheffiziente Coaching-Tools zum Einsatz, die den Mitarbeitern helfen, hinderliche Denk- und Verhaltensmuster zu überwinden.



SELBSTBEWUSSTSEIN & RESILIENZ STÄRKEN

Ziel dieses Bausteins ist es, das Selbstvertrauen der Vertriebsmitarbeiter zu stärken, damit sie souveräner auftreten und schwierige Verkaufssituationen erfolgreich meistern können. Durch die gezielte Stärkung der Resilienz sind die Mitarbeiter in der Lage, auch bei Rückschlägen motiviert zu bleiben und ihre Ziele konsequent zu verfolgen.

BAUSTEIN 6

ONE-to-ONE-Einzelsitzungen

MODUL 3

TEAM-MASTERMIND



BEI BEDARF UND GEGEN AUFPREIS

Falls es erforderlich ist, können individuelle Einzelsitzungen für Vertriebsmitarbeiter gebucht werden. Diese Sitzungen bieten eine maßgeschneiderte Betreuung und ermöglichen es, tiefgreifende Blockaden oder individuelle Herausforderungen gezielt anzugehen.



INDIVIDUELLE BERATUNG und Optimierung

In den Einzelsitzungen erhalten die Mitarbeiter individuelles Feedback und Coaching, das speziell auf ihre Bedürfnisse und Herausforderungen zugeschnitten ist. Hier können persönliche Themen besprochen und Lösungen entwickelt werden, die auf die spezifische Situation des Mitarbeiters eingehen.



GEZIELTE VERBESSERUNG der Gesprächsführung

Der Fokus liegt auf der gezielten Optimierung der persönlichen Verkaufsfähigkeiten, sei es in Bezug auf den Umgang mit Einwänden, die Gesprächsführung oder den Abschluss. Der Mitarbeiter kann in einer Eins-zu-Eins-Betreuung intensiv an seinen Stärken und Schwächen arbeiten.

BAUSTEIN 7

Einrichtung WhatsApp-Gruppe

Die WhatsApp-Gruppe dient als ständige Kommunikationsplattform und begleitet das Team während des gesamten Prozesses. Sie bietet eine schnelle Möglichkeit, Fragen zu stellen, Feedback zu erhalten und kurzfristige Herausforderungen im Verkaufsprozess zu bewältigen.

TRANSFERSICHERUNG und Schließung von Transferlücken

Die WhatsApp-Gruppe stellt sicher, dass keine Transferlücken entstehen und alle offenen Fragen schnell geklärt werden. Sie dient als unmittelbare Anlaufstelle für das gesamte Vertriebsteam.

KURZFRISTIGE BEGLEITUNG und Unterstützung

Mitarbeiter und Führungskräfte können jederzeit Fragen stellen und erhalten innerhalb von 24 Stunden eine Rückmeldung. Dies gewährleistet, dass Herausforderungen im Verkaufsprozess sofort angegangen und gelöst werden können.

24/5 BETREUUNG 24/7 BETREUUNG auf Mitarbeiterebene auf Führungsebene

Die Betreuung über WhatsApp ist umfassend und deckt sowohl die Bedürfnisse der Mitarbeiter als auch der Führungskräfte ab. Mitarbeiter können sich werktags Unterstützung holen, während Führungskräfte durchgehend Zugriff auf Beratungsleistungen haben.

MODUL 3

TEAM-MASTERMIND



BAUSTEIN 8

Durchführung und Betreuungszeitraum

Das Modul 3 wird von Carsten Beyreuther und seinem Trainerstab durchgeführt. Die gesamte Betreuung erstreckt sich über einen Zeitraum von 12 Monaten, mit der Möglichkeit einer automatischen Verlängerung.

MODUL 3

TEAM-MASTERMIND



TEAM-COACHING Calls

Diese finden einmal wöchentlich statt und dauern jeweils zwei Stunden. In diesen Sitzungen werden die Fortschritte des Teams besprochen, Analysen durchgeführt und Optimierungen besprochen. Die Calls dienen der kontinuierlichen Verbesserung und der Sicherstellung, dass das Gelernte in die Praxis umgesetzt wird.

SIDE-BY-SIDE-COACHING Calls

Diese Eins-zu-Eins-Coaching-Sessions finden 12 Mal während des gesamten Betreuungszeitraums statt und dauern jeweils eine Stunde. Sie bieten den Mitarbeitern die Möglichkeit, unter direkter Anleitung von Carsten Beyreuther oder seinem Trainerstab ihre Verkaufsfähigkeiten zu verbessern.

DONE4YOU- Calls

Insgesamt gibt es drei Done4you-Calls, die sich jeweils auf Pre-Setting, Setting und Closing konzentrieren. Diese Calls finden auf Mitarbeiter-, Team- und Entscheider-Ebene statt und bieten eine hervorragende Gelegenheit, Best-Practice-Beispiele direkt zu erleben.

MODUL 3

Erfolgsinvestition & Laufzeit

MODUL 3
TEAM-MASTERMIND



Dieses Modul bietet eine exklusive, intensive und individuell auf Ihr Team zugeschnittene Betreuung, die sicherstellt, dass alle Phasen des Verkaufsprozesses kontinuierlich analysiert und optimiert werden.

Die Kombination aus Coaching, Live-Begleitung und Persönlichkeitsentwicklung führt zu einer nachhaltigen Verbesserung der Vertriebsleistung und zu einem gestärkten Selbstbewusstsein im Team.

ERFOLGSINVESTITION

€ 12.000,-

je Monat

LAUFZEIT

12 Monate

feste Laufzeit

⟳ mit automatischer Verlängerung



KONTAKT

Sichern Sie sich jetzt Ihren
einmaligen Zugang!

VERKAUFGESPRÄCH SICHERN

📞 +49 1515 464 256 2

✉ cb@teambeyreuther.com

🌐 salesteam.beyreuther.io





Referenzen

Mehr als 150.000 Absolventen – darunter Verkäufer, Privatleute, Führungskräfte und Mitarbeiter verschiedenster renommierter Unternehmen, Behörden und Institutionen – haben unsere kybernetischen Verkaufs-, Verhandlungs- und Überzeugungstechniken erfolgreich erlernt und wenden diese hocheffektiv an.



BERTELMANN



Lufthansa

ebay



Mercedes-Benz



Deutsche
Vermögensberatung

ERGO

T . .

vodafone

R T L

Deutsche Bank

