

S.A.N.T.

Sibylle Albrecht Natural Training



S.A.N.T. Sibylle Albrecht Natural Training

S.A.N.T. begleitet ökologisch orientierte Unternehmen und engagierte Non-Profit-Organisationen.

Damit Sie Ihr ökologisches oder soziales Anliegen ökonomisch erfolgreicher voranbringen, entwickelt S.A.N.T. den **Fahrplan für Ihren Vertriebserfolg**.

Die 3 Stationen:

- **Akquise**, die leicht von der Hand geht, kontinuierlich ausbauen
- **Vertrieb**, der die Unternehmenswerte sichtbar macht
- Aufbau und Ausbau von **Unternehmenskooperationen**, für ein deutliches Plus auf der Sympathieskala

Damit Sie pünktlich am Ziel ankommen, stellt S.A.N.T. genau die Fragen, die auf den Wecker gehen: Damit sind alle Mitarbeitenden wach für die Chancen, die sich täglich bieten. Denn jeder Tag ist Akquise-Tag. Eine Testfrage: Woran denken die meisten bislang noch, wenn sie "Vertrieb", "Akquise", "Fundraising" lesen? Genau: An "Kaltakquise", "Hochleistungsvertrieb" und "Last-Minute-Bittstellerei".

Akquise, Vertrieb, Kooperation brauchen deshalb **ab jetzt eine andere Platzierung** - gerade auch **in den Köpfen** der Mitarbeitenden. So können Ihre Mitarbeiter den Markt aktiver bearbeiten, Interessenten als Kunden gewinnen, Bestandskunden besser betreuen oder im Rahmen Ihrer Fundraisingstrategie Unternehmenskooperationen auf- und ausbauen: Mit Freude am Gespräch mit den Kunden, mit Unterstützung durch Führungskräfte und mit einer klaren Wertebotschaft.

Setzen Sie sich an die Spitze des Zuges!

Wie das konkret geht? Gerne informiere ich Sie über die S.A.N.T. Leistungen.

[Kontakt](#) oder Telefon: 06353 - 93 26 396

Ihre

Sibylle Albrecht

S.A.N.T.



Sibylle Albrecht

Selbständig als freiberufliche Trainerin seit 2005

Studium Sozialwesen an der Georg-Simon-Ohm-Fachhochschule Nürnberg, Abschluss: Dipl.-Sozialpädagogin (FH); Studienschwerpunkte: Training und Erwachsenenbildung

Trainerausbildung im Rahmen des Studiums

Weiterbildung zur **Fundraiserin** an der Fundraisingakademie (mit Abschluss)

Über 10 Jahre Erfahrung in der Konzeption und Durchführung von Trainings- und Personalentwicklungsmaßnahmen

Seit 1998 Erfahrung im Dienstleistungsvertrieb, im Verkauf und im Kundenservice mit den Schwerpunkten:

- Personaldienstleistung
- Telefonischer Direktvertrieb (Versicherungen)
- Lebensmitteleinzelhandel (Naturkost und Delikatessen)
- IT-Dienstleistungen und Training

Personalverantwortung in folgenden Funktionen:

- Personalleitung für die Wanderausstellung "Körperwelten" in Frankfurt und Hamburg
- Leitung eines Call-Centers für ein Marktforschungsunternehmen

Wo mein Knowhow darüber hinaus noch Nutzen stiftet

Verantwortlich in Konzeption und Durchführung für das Projekt "Zielfindungswerkstatt – in flexiblen Arbeitsmärkten neue Perspektiven entwickeln", eine ehrenamtliche Initiative für Menschen in beruflicher Umorientierung in Zusammenarbeit mit der ev. Kirchengemeinde Klein-Karben und dem Dekanat des Wetteraukreises.

Meine Überzeugung

Als Non-Profit-Organisation oder ökologisch orientiertes Unternehmen verfügen Sie bereits über einen hohen **Vertrauensbonus**, einen erheblichen **Glaubwürdigkeitsvorsprung** und ein gehöriges **Plus auf der Sympathieskala**. S.A.N.T. unterstützt Führungskräfte und Mitarbeitende dabei, dieses Potenzial abzurufen und einzusetzen für ökonomischen und Image-Gewinn. Denn: Der Kunde liebt Sie schon – er weiß es vielleicht noch nicht.



Personalentwicklung für Vertriebsergebnisse

Der Kunde liebt Sie schon – er weiß es vielleicht noch nicht.

Ökologische und soziale Anliegen auch ökonomisch voranbringen!

Akquise, Vertrieb, Kooperation brauchen eine andere Platzierung – gerade auch in den Köpfen der Mitarbeitenden. Eine positive Platzierung, mit motivierender Botschaft, gutem Gefühl und Sicherheit im Rücken. Dann können Ihre Mitarbeiter den Markt aktiver bearbeiten, Interessenten als Kunden gewinnen, Bestandskunden besser betreuen oder Unternehmenskooperationen auf- und ausbauen.

Akquise – das ist dann nicht mehr das Schreckgespenst "telefonische Kaltakquise" und kommt ganz ohne Zeigefinger aus ("Sie sollten mal aktiver verkaufen").

Akquise heißt dann: **Den Kunden die Möglichkeit geben, "Ja" zu sagen.** Sichtbar sein, erreichbar sein, auf Kunden zugehen. Im eigenen Rhythmus, im Arbeitsalltag können Mitarbeitende, die bisher überwiegend im Modus "Bestellannahme" gearbeitet haben, in den Modus "aktive Marktbearbeitung umschalten".

Vertrieb – das bedeutet dann nicht "Hochleistungsvertrieb", sondern: Den **Vertrauensvorschuss abrufen**, die bestehenden Beziehungen intensivieren und mit jedem Kontakt festigen. Dem Kunden die Chance geben, konkrete Entscheidungen zu treffen für Termine, Produkte, Stückzahlen.

Auf- und Ausbau von Kooperationen – das ist dann nicht "Last-Minute-Bittstellerei", sondern: in Einklang mit den Werten des Unternehmens kontinuierlich Mehrwert schaffen. Indem Ihre Mitarbeiter **alle Kontakte auf dem Schirm** haben, potenzielle Kooperationspartner einladen und andere an der Strahlkraft des Unternehmens oder der Organisation teilhaben lassen, können sie Ihre gute Sache voranbringen.

Sie haben schon vorgeleistet und holen sich im Akquise, Vertriebs- oder Kooperations-Gespräch die Belohnung ab.

S.A.N.T. Leistungen in folgenden Bereichen:

1. [Strategische Personalentwicklung im Vertrieb](#) = Die Werte des Unternehmens sichtbar machen
2. [Qualifikation im Vertrieb und in der Kundenbetreuung](#) = Entscheidungen ermöglichen
3. [Auf- und Ausbau von Unternehmenskooperationen](#) = Das Plus auf der Sympathiewerteskala nutzen

Im Seminar arbeitet S.A.N.T. mit Seminarschauspielern als Rollenspielpartner und Co-Trainer. Das steigert Effektivität, gewährleistet Lerntransfer und sichert nachhaltige Verhaltensänderungen.

Gerne informiere ich Sie über die S.A.N.T.-Leistungen persönlich.

[Kontakt](#) oder Telefon: 06353 – 93 26 396



Für Sie: S.A.N.T. in 6 Rollen

S.A.N.T. unterstützt Sie in 6 Rollen dabei, noch besser zu werden:

1 Brückenbauer

S.A.N.T. ist Brückenbauer für Ihr soziales und ökologisches Anliegen. Als Verbinder von Wert und Werten übersetzen wir zwischen Profit- und Non-Profit-Welt. Unsere Überzeugung: Wirtschaftlicher Erfolg und Ethik schließen sich nicht aus. Wir bringen Ihre gute Sache voran und berücksichtigen das Selbstverständnis und die Werte der ökologischen Unternehmen und Non-Profit-Organisationen.

2 Neinsager

Nachhaltig Mehrwert zu schaffen, ist der Anspruch an unsere Arbeit. Deshalb fragen wir bei der Vorbereitung von Maßnahmen genau nach. Wir erlauben uns, auch "Nein!" zu sagen, wenn wir davon überzeugt sind, dass ein Ziel mit den vorgeschlagenen Mitteln nicht erreicht werden kann. Nur so können wir unseren Kunden versichern, dass unsere Leistungen ihre optimale, nachhaltige Wirkung auch mittel- und langfristig entfalten können.

3 Nachfrager

S.A.N.T. stellt genau die Fragen, die auf den Wecker gehen: Damit sind alle Sinne geschärft und alle Mitarbeitenden wach für die Chancen, die sich täglich bieten. Denn jeder Tag ist Akquise-Tag. Wir sind kritische Hingucker, vor allem dann, wenn es um vermeintlich unumstößliche Wahrheiten geht ("Das haben wir schon immer so gemacht.").

4 Aktivierer

Wir aktivieren nicht nur Mitarbeitende – vor allem aktivieren wir Potenziale, eine neue Sicht auf die Dinge und das Bewusstsein für die Werte, die bereits vorhanden sind. Dann fällt Aktivität leicht – ob Akquise, Vertrieb oder Kooperationen.

5 Ergebnisoptimierer

Wir arbeiten mit Seminarschauspielern: Seminarschauspieler bieten den Teilnehmenden ein lebendiges Gegenüber, mit dem sich neues Verhalten praktisch und realitätsgetreu umsetzen lässt. Das steigert Effektivität, gewährleistet Lerntransfer, sichert nachhaltige Verhaltensänderungen.

6 Konkretisierer

Wir legen Wert auf eine klare Zielvereinbarung, die wir im Anschluss an die gemeinsame Arbeit überprüfen. Weit über Seminare und Workshops hinaus machen wir Erkenntnisse handhabbar, weisen auf Stolperstellen hin und unterstützen Ihre Mitarbeitenden bis zum Ziel. So wird Strategie konkret.