

Kontakt

JoJo
Training

JoJo
Training



Postadresse:

JoJo Training
Jens Richter
Biberstraße 32
89537 Giengen

Verkaufstraining

Verkaufskoaching

Vertriebsberatung

Telefon und Web:

Tel.: 07322 - 933 823

Mobil: 0170 - 533 57 53

Mail: info@jojo-training.de

Web: www.jojo-training.de



"Ein Profi der meint, er könne aufhören zu trainieren und Neues zu erlernen, der ist im gleichen Augenblick kein Profi mehr!"

Jens Richter

Trainer, Coach und Berater

Der 1969 geborene Ehemann und Vater von 2 Kindern ist ein absoluter Praktiker. Mit über 25 Jahren Erfahrung im Vertrieb, sowohl als Verkäufer im Außendienst, wie auch als Verkaufsleiter und Geschäftsführer, kann Jens Richter auf einen reichen Fundus an Erfahrungen und Qualifikationen zurückgreifen.

Machen Sie sich jetzt diesen reichen Erfahrungsschatz und diese langjährig aufgebauten Qualifikationen zugänglich und nutzen Sie diese für Ihren persönlichen Verkaufs- und Vertriebs Erfolg.

Jens Richter vermittelt all dieses Wissen und diese Erfahrungen erfolgreich und nachhaltig mittelst moderner Erkenntnisse zur Methodik und Didaktik. Das Garantiert den Trainings-erfolg.

Persönliche Eckdaten

Geboren 1969 in Göttingen, seit 1995 glücklich verheiratet und Vater von zwei erwachsenen Töchtern. Praktizierender Christ, Wandervogel und Fahrradfahrer.

Lebensmotto

Und wie ihr wollt, dass euch die Leute tun sollen, so tut ihnen auch!
Lukas 6,31

Dafür steht Jens Richter

Jeden so annehmen wie er ist, offene, respektvolle und geradlinige Kommunikation, den Anderen in seiner Motivation und Entwicklung fördern, das prägt schon lange sein berufliches, wie privates Leben. Dafür wird er im beruflichen, wie im ehrenamtlichen Engagement gesucht und geschätzt. Verkaufen begreife Jens Richter als eine den Kunden in seinen Bedürfnissen respektierende, fördernde und befriedigende Tätigkeit.

Verkaufs- Coaching

Das Verkauf coaching ist die Premiumdisziplin in der Verkäuferentwicklung. Hier werden die reifen Verkäufer selber Ihre Optimierung finden und unverzüglich in die Umsetzung gehen. Damit werden die Besten noch besser und erfolgreicher!

Training Projekt-Geschäft

Projektgeschäfte unterscheiden sich grundlegend vom üblichen Verkäuferalltag. Daher ist auch hier ein entsprechendes Training unabdingbar. Dafür spielt der Projektverkäufer anschließend auf der gesamten benötigten Klaviatur und wird zu erfolgreichen Abschlüssen kommen.

Training Ausschreibung

Ausschreibungen ist man hilflos ausgeliefert? Weit gefehlt, mit dem richtigen Handwerkszeug und dem entsprechenden Vorgehen kann man auch im Ausschreibungsgeschäft erfolgreich verkaufen.

Training Vertriebswege

Handelsvertrieb oder doch direkt vermarkten oder gar parallel? Alles ist möglich, wenn Ihre Verkäufer über die entsprechenden Techniken und Fähigkeiten verfügen das jeweilige Vertriebsmodell optimal umzusetzen.

Produkt-Schulungen

Sie möchten Ihr neues Top-Produkt Ihren Verkäufern, Handelsvertretern und Händlern in motivierender Art und Weise präsentieren? Dann ist Jens Richter der richtige Trainer für Sie. Ihre Partner werden anschließend die entsprechende Nutzenargumentation beherrschen!

Promotion-Schulungen

Erfolgreiche Verkaufs-förderungs Aktionen, die den Kunden erreichen. Dazu eine begeisterte Verkaufs-Organisation, die die Promotion-Aktion mit Überzeugung und Begeisterung in den Markt trägt!



Leistungsangebot

Leistungsangebot

Offen oder Firmenintern? Alles ist möglich!



In unserem Leistungsangebot finden Sie eine Vielzahl von Möglichkeiten, die wir anbieten können um Ihren Vertrieb und damit Ihre Verkaufszahlen zu verbessern.

Dabei ist Ihre Situation aber so individuell und einzigartig wie Sie selber und das Unternehmen für das Sie arbeiten. Damit verbietet es sich einfach eine Standardlösung anzubieten. Bitte geben Sie uns die Möglichkeit, Sie, Ihr Unternehmen und Ihre Situation kennen zu lernen, dann werden wir Ihnen ein darauf zugeschnittenes Leistungsangebot erstellen.

Eine Ausnahme bieten unsere Grundlagenseminare für Verkäufer im Außendienst. Mit diesen Standardseminaren bieten wir die Möglichkeit einzelnen Nachwuchsmitarbeitern sich schnell auf ein hohes Verkäufersniveau zu entwickeln.

Keynote-Speaker

Gerne steht Ihnen Jens Richter für einen aufrüttelnden Impulsvortrag zu einem Verkaufsthema Ihrer Wahl zur Verfügung. Sie werden schmunzeln und lachen und dennoch nachdenklich und berührt den Moment verlassen.

Verkaufs-Training

Durch unsere Verkaufs-Trainings vermitteln wir Ihnen von den Grundlagen bis zu den wesentlichen Eckpunkten modernen und zeitgemäßen Verkaufens alle Aspekte und Facetten. Anschließend wird ihr Verkäuferalltag erfolgreicher!

"Der Mensch ist ein zielstrebiges
Wesen, aber meistens strebt er zu
viel und zielt zu wenig."

Günter Radtke (Journalist und Schriftsteller)



JoJo
Training

Verkäufer im Außendienst

Im Anschluss an die kaufmännische Ausbildung im Laborfachhandel und dem Militärdienst startete Jens Richter 1991 seine Verkäuferkarriere im Außendienst und baute erfolgreich ein neues Verkaufsgebiet auf. Nach dem Wechsel 1994 zu einem führenden Hersteller im Bereich Laborausstattungen perfektionierte Jens Richter seine verkäuferischen Fähigkeiten und Erfahrungen im direkten, wie indirekten Vertrieb.

Verkaufsleiter und Geschäftsführer

Eine umfassende Weiterbildung zum Verkaufsleiter schloss Jens Richter 2006 mit der Übernahme der Verkaufsleitung für den süddeutschen Raum ab. In dieser Zeit verantwortete er unter anderem auch die erfolgreiche Etablierung diverser neuer Produktlinien in den Vertrieb. Ab 2014 führte Jens Richter ein mittelständisches Laborfachhandelsunternehmen als alleiniger Geschäftsführer.

Ausbildung und Qualifikation

Im Rahmen seiner langjährigen Tätigkeiten erwarb sich Jens Richter die Fähigkeiten Trainings, Schulungen und Workshops auf hohem Niveau und mit herausragenden Lernerfolgen durchzuführen. Abgeschlossen wurde seine Qualifikation mit einer Fachausbildung zum zertifizierten Vertriebscoach. Jens Richter nutzt seine über 25 jährige Qualifikation und Erfahrung seit 2017 für den Erfolg seiner Kunden als Trainer, Coach und Berater. Dabei gilt er vor allem als **"Fachmann für das Laborgeschäft."**

Sag es mir. - Ich werde es vergessen!

Erkläre es mir. - Ich werde mich erinnern!

Lass es mich selber tun. - Ich werde verstehen!

(Konfuzius)

Der Nutzen von Weiterbildungsmaßnahmen besteht vor allem darin, das man das Gelernte "mitnehmen" kann und es dann schnell und effektiv in der eigenen Lebenswelt angewandt wird. Also das Thema Nachhaltigkeit und das wird neben einigen Transfersicherungsmaßnahmen vor allem durch die Art und Weise WIE gelernt wird bestimmt, also von der Didaktik und der Methodik.

Kurz gesagt bedeutet Didaktik für unsere Arbeit im Training, Seminar oder Workshop folgendes: Wichtig ist, das die Teilnehmenden mit Kopf (kognitiv) Herz (affektiv) und Hand (psychomotorisch) lernen können, da unterschiedlich beanspruchte Sinne auch verschiedene Hirnregionen ansprechen. Werden alle diese Sinne aktiviert, können die Teilnehmenden das Gelernte intensiver verarbeiten und nachhaltig im Langzeitgedächtnis verankern.

Unsere folgenden Lernprinzipien stellen diesen Weg sicher:

- Entspannte, angstfreie Lernatmosphäre mit Erfolgserlebnissen
- Die Lernziele werden verdeutlicht und der Nutzen für die Teilnehmer immer wieder erlebbar
- Die Teilnehmer erfahren den Sinn durch klare Strukturen und das Anknüpfen an die individuelle Situation
- Trainingsinhalte werden in gut abgegrenzte Lernpakete geschnürt
- Neue Lerninhalte werden mit vertrautem verbunden, das verhindert ein "Fremdeln"
- Regelmäßige und nachhaltige Wiederholungen
- Inhalte werden jeweils über möglichst viele Sinneskanäle transportiert
- Beispiele und Erklärungen stammen aus der Lebenswelt der Teilnehmer und schaffen daher schon im Training eine Verknüpfung mit dem Arbeitsalltag



Methodisch setzen wir diese Ziele um, in dem wir jede Veranstaltung individuell auf eine optimale Wissensvermittlung ausrichten und aus den nachstehenden Methoden zusammenstellen. Somit gewährleisten wir einen hervorragenden Lernerfolg!

Referat/Trainerinput - Der Trainer führt in ein Thema ein und baut Wissen auf.

Lehrgespräch - Im Gespräch mit den Teilnehmern werden Themen erarbeitet, Positionen reflektiert und entwickelt sowie zum Nachdenken angeregt.

Einzelarbeit - Der Trainer lässt Teilnehmer zu einer definierten Aufgabenstellung arbeiten. Dabei können die Teilnehmer zunächst ihre Position, Belange usw. finden und sich den eigenen Kenntnisstand verdeutlichen.

Gruppenarbeit - Der Trainer lässt kleinere Gruppen (mit bis zu 5 Teilnehmern) zu einer definierten Aufgabenstellung arbeiten. Dabei fördert die Gruppenarbeit den Erfahrungsaustausch, die Kooperation (Team) und bietet Aktivität für Alle.

Diskussion - Dabei werden viele Meinungen präsentiert, ein Thema vertieft, Positionen entwickelt und Vielschichtigkeit deutlich gemacht.

Blitzlicht - Statementrunde, in der sich jeder kurz und knapp der Reihe nach zu einer Frage äußert. Die schnelle Momentaufnahme spiegelt das Meinungsbild der Gruppe wieder.

Rollenübung - Standard- und schwierige Situationen werden konkret eingeübt. Damit wird das Rollenverhalten reflektiert und neues Verhalten ausprobiert. Dabei wird möglichst große Praxisnähe gepflegt

Fallstudie - Für eine konkrete praxisnahe Situation (Fall) werden Lösungsmöglichkeiten erarbeitet und damit erfolgt die aktive analytische Durchdringung eines Themas.

Planspiel - Hier wird die Fallstudie durch die Erprobung der erarbeiteten Lösungsmöglichkeit weiterentwickelt. Somit werden komplexe Zusammenhänge erlebbar gemacht.

Feedback - Eigene Stärken und Schwächen kennenlernen (Abgleich Selbst- und Fremdbild) Die eigene Wirkung optimieren und Lob wie Kritik nehmen und geben.

Kartenabfrage - Unterschiedliche Ideen, Erwartungen, Gedanken und Meinungen werden von jedem Teilnehmer auf Karten geschrieben und gesammelt. Anschließend wird visualisiert und diskutiert. Die Karten stellen zugleich eine Dokumentation der Arbeitsergebnisse dar.

Energizer / Übung - Kurze (Energizer) Übung, um Energie und Motivation zu mobilisieren. Damit erzielt man weiter die Erprobung des Gelernten, eine Auflockerung, einen Einstieg in ein Thema und schafft neue Horizonte.