

## Methodik und Didaktik

*„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.

## Kontakt

Postadresse:

JoJo Training  
Jens Richter  
Biberstraße 32  
89537 Giengen

Telefon und Web:

Tel.: 07322 - 933 823  
Mobil: 0170 - 533 57 53  
Mail: [info@jojo-training.de](mailto:info@jojo-training.de)  
Web: [www.jojo-training.de](http://www.jojo-training.de)



## Verkaufstraining Verkaufskoaching Vertriebsberatung



## Trainer Jens Richter

Trainer, Coach und Berater

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



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 Trainingserfolg.

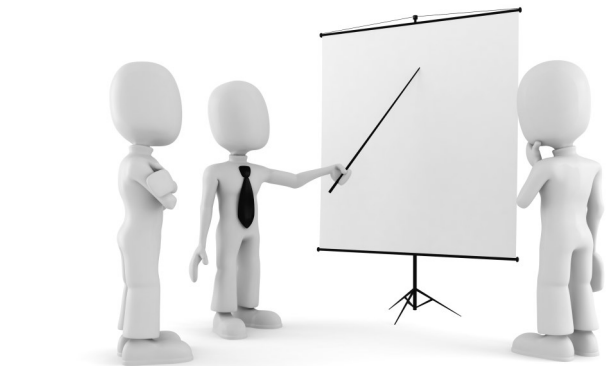
## Leistungsangebot

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 Außendienstverkäufer. Mit diesen Standardseminaren bieten wir einzelnen Nachwuchsmitarbeitern die Möglichkeit sich schnell auf ein hohes Verkäuferriveau zu entwickeln.



- Keynote-Speaker
- Verkaufs-Training
- Verkaufs-Coaching
- Training Projekt-Geschäft
- Training Ausschreibung
- Training Vertriebswege
- Produkt-Schulungen
- Promotion-Schulungen
- Alles für Ihren Vertriebs Erfolg



*„Der Mensch ist ein zielstrebiges Wesen, aber meistens strebt er zu viel und zielt zu wenig.“  
Günter Radtke (Journalist und Schriftsteller)*