

Kieler Nachrichten

DIENSTAG, 23. NOVEMBER 2010 · NUMMER 274 · 47. WOCHE · 1,20 €



UNABHÄNGIGE LANDESZEITUNG FÜR SCHLESWIG-HOLSTEIN

Damit das Verkaufen wieder lustig wird

Tobias Ain gibt in seinen Seminaren Tipps als „Verkaufsspaßtrainer“.

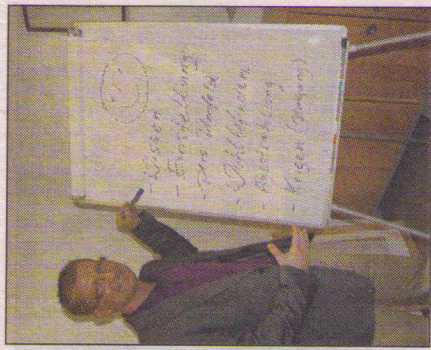
Schönberg. Verkäufer mit Leib und Seele – das ist Tobias Ain seit seinem 20. Lebensjahr. Seine Begeisterung gibt er nun als „Verkaufsspaßtrainer“ an andere Verkäufer weiter und hat dafür die gleichnamige Firma im Schönberger Gewerbegebiet gegründet. Dort, in dem kleinen Büro im Eichkamp 23, stellt er sie zusammen – die Konzepte für sein Verkaufsspaßseminar. Denn er hat in über 25 Jahren

Erfahrungen im Vertrieb gesammelt, gründete 2001 eine eigene Vertriebsfirma und will sein Erfolgsrezept an andere weitergeben. Denn Weiterbildung und Wissensaneignung sieht er als eine Investition in sich selbst.

Sechs große Schwerpunkte deckt der 37-jährige ab, von denen er aus eigener Erfahrung weiß, dass sie das Talent und den Erfolg eines Verkäufers

beeinflussen: Wie erwirbt der Verkäufer sein Wissen? Fühlt er sich wohl? Wie sieht sein Umfeld aus? Was strahlt er aus? Wie motiviert er sich und wie geht er mit Krisen um? In Tagesseminaren vermittelt Ain Theorie und Praxiserfahrungen, zeigt Lösungen auf und gibt Tipps und Tricks, wie der Alltagsverkäufer wieder Spaß

macht. „Die Zielgruppe sind vorwiegend aktive Verkäufer, aber auch Neueinsteiger können sich anmelden“, erklärte Ain. Die Seminare werden vorwiegend in Hotels in größeren Städten abgehalten. „Derzeit laufen Seminare in Kiel und Hamburg, in Stuttgart ist eines geplant“, erzählt er. Informationen gibt's auch im Internet unter www.Verkaufsspaßtrainer.de oder Tel. 04344/4099020.



Tobias Ain bietet als „Verkaufsspaßtrainer“ Seminare für Verkäufer an. Foto Schmidt