



Sales Expedition

Weil Persönlichkeit verkauft

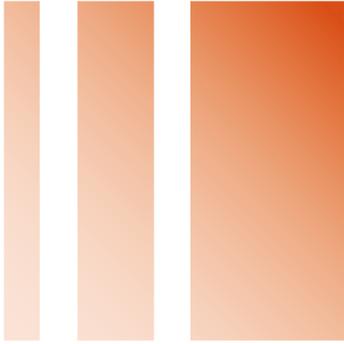
Die 3-monatige Masterclass für Verkaufstrainer*innen
& -Coaches, Vertriebler*innen sowie Vertriebsleiter*innen

Das eigene Verkaufsverhalten verstehen und zielgerichtet einsetzen

Strategisch auf Kunden reagieren und Verkaufsgespräche erfolgreich steuern

Professionell mit schwierigen Verkaufssituationen umgehen

per|solog[®]



Über uns

persolog GmbH

Über 14.000 zertifizierte Menschen seit 1990

Wir bei persolog® sind über 40 kluge Köpfe, die jeden Tag daran arbeiten, die Themen soziale Kompetenzen und Persönlichkeitsentwicklung durch unsere Lerninstrumente in der Gesellschaft zu verbessern.

Hierfür zertifizieren wir Trainer:innen, Coaches, Unternehmer:innen und Führungskräfte, damit diese Menschen gemeinsam mit uns bei ihrer persönlichen Weiterbildung unterstützen können.

Bei uns bei persolog® gibt es keine Single Player. Wir glauben daran, dass der größte Erfolg als Team erreicht werden kann und helfen so mit geballter Teampower dabei, Menschen, Teams und Unternehmen erfolgreich zu machen.

Unsere Mission und auch unser Herzensthema ist es, Menschen dazu zu inspirieren, ihre Potenziale zu erkennen und in ihrem Umfeld wirksam zu entfalten.



Über 14.000 zertifizierte persolog® Trainer:innen und erfolgreiche Unternehmen arbeiten mit uns:

Greater®

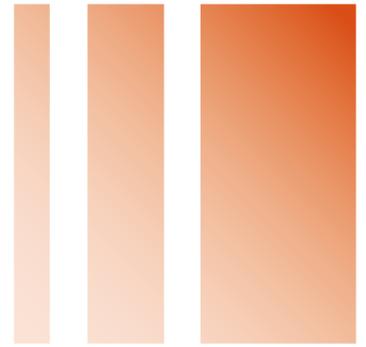


VNR VERLAG
für die Deutsche Wirtschaft AG

LEADERS
ACADEMY

Telefonica





Inhaltsverzeichnis

- 04 **Vorwort**
- 05 **Das Programm im Überblick**
- 06 **Das Ausbildungskonzept – Dieses Model steckt dahinter**
- 07 **Deine Sales-Expedition**
- 08 **Deine Features**
- 10 **Dein Fahrplan für 3 Monate**
- 12 **Deine Experten auf dem Weg**
- 14 **Erfolgsgeschichten**
- 16 **Dein Programm**



Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

Der Begriff „Verkaufen“ hat in unserer Gesellschaft immer noch einen negativen Beigeschmack. Oftmals denken wir an Menschen, die uns etwas aufschwätzen wollen – aufdringlich, überredend und mit Produkten, die wir meistens weder brauchen noch wollen.

Dabei geht es beim echten Verkaufen an sich um etwas anderes: **um den Menschen, der kauft.**

Zuhören, Vertrauen aufbauen, begleiten, damit er die für sich beste Entscheidung treffen kann. Diese ehrliche, kraft- und fast schon kunstvolle Art des Verkaufens gerät viel zu oft in Vergessenheit, obwohl sie viel wirksamer und nachhaltiger ist als jedes „Andrehen“.

Die persolog® Sales Expedition ist deine Einladung, diese Kunst des Verkaufens neu zu entdecken und zu perfektionieren.

In dieser dreimonatigen, praxisnahen Train-the-Trainer-Masterclass machen wir dich fit im Einsatz mit den persolog® Verkaufs-Tools. So kannst du deine Verkaufstrainings oder auch deine eigenen Verkaufsgespräche auf das nächste Level heben und die Menschen, die bei dir kaufen, in den Mittelpunkt stellen: Von der Analyse des eigenen Verkaufsverhaltens über die perfekte Anpassung an deinen Kunden bis hin zu durchdachten Gesprächsstrategien.

Als Trainer und Coach bekommst du das Handwerkszeug, um Trainings zu gestalten, die begeistern: fundiert, interaktiv und mit echtem Input. Als Vertriebler oder Vertriebsleiter profitierst du von diesem Wissen und lernst, es in deinem Arbeitsalltag aktiv zu nutzen, um noch besser zu verkaufen.

Mit abwechslungsreichen Onlinekursen, lebendigen Live-Sessions und praxisnahen Case-Studies entwickelst du deine Kompetenzen weiter.

Mach dich bereit für eine Expedition, die dich inspiriert, mit Gleichgesinnten vernetzt und dich wirklich weiterbringt.

Wir freuen uns auf dich

Geschäftsführerin persolog® GmbH & Mastertrainerin
Debora Karsch

Produktentwicklerin & Mastertrainerin
Jana Künzel

Das Programm im Überblick

Die Masterclass zum Thema Verkauf

Lernen, austauschen und wachsen



Die **persolog® Sales Expedition** besteht in der **Basic Variante** aus:

- | Einer **digitalen, asynchronen Grundausbildung mit insgesamt 3 Modulen**, die Materialien in Form von Videos, PDFs, Quizzen und Workbooks umfasst und im Selbstlernformat Raum für Reflexionsmöglichkeiten bietet.
- | **Monatlichen Live-Sessions*** via Zoom à 90 Minuten, die Austausch und Peer-Learning fördern und das Üben von Methoden ermöglichen.
- | Einem **exklusiven Präsenztage** in Remchingen mit der Möglichkeit zum praktischen Ausprobieren der Methoden und Netzwerken mit den anderen Teilnehmenden.



In der **Deluxe Variante** kommen außerdem hinzu:

- | Drei **Case-Study- und Trainingspraxis Session*** à 3 Stunden in denen anhand realer Fälle die Anwendung sowie der Transfer sichergestellt werden
- | Ein **90-minütiges Auswertungscoaching** zu deinem Profil
- | Eine theoretische **Abschlussprüfung mit Zertifikat**
- | Der **Titel persolog Sales Experte**

Für beide Versionen ist die Zertifizierung zum persolog® Persönlichkeits-Modell Voraussetzung. Solltest du noch nicht zertifiziert sein, kannst du die Zertifizierung ganz einfach zu deiner Wunsch-Variante hinzubuchen.

* Solltest du eine der Sessions verpassen, erhältst du im Nachgang eine Aufzeichnung, um keinen Inhalt zu verpassen.



Im Detail:

Die Persönlichkeit – Lerne andere besser verstehen

Das Geheimnis des persönlichen und beruflichen Erfolges liegt darin, sich und andere besser zu verstehen. Das persolog® Persönlichkeits-Modell ermöglicht eine zuverlässige Analyse des eigenen Verhaltens und öffnet die Augen für Verhaltensstile anderer Menschen.

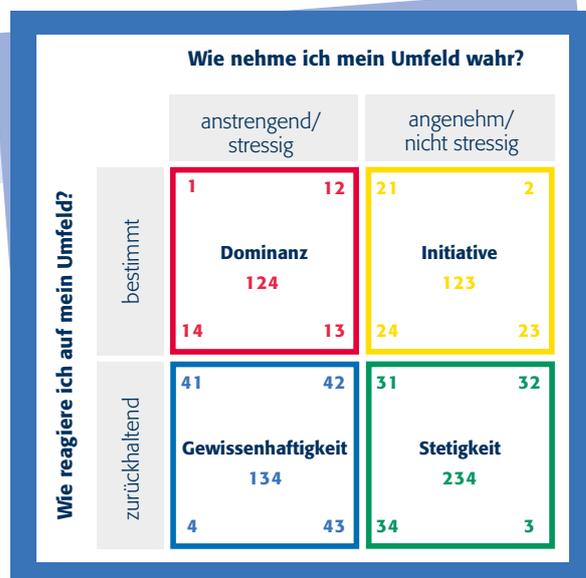
Es unterstützt dabei sich selbst und andere besser zu verstehen und so gute Beziehungen aufzubauen. Als Trainer oder Coach im Bereich Sales, aber auch als Vertriebler oder Vertriebsleiter lernst du in dieser Masterclass, wie Verkaufen mit Persönlichkeit funktioniert und wie du als Verkäufer mit dem persolog Persönlichkeits-Modell erfolgreich werden kannst.

Das persolog® Persönlichkeits-Modell beschreibt das Verhalten von Menschen und hilft die Einzigartigkeit anderer Menschen und deren Verhalten besser zu verstehen, um sie optimal durch den Verkaufsprozess begleiten zu können. Dabei verfolgt persolog einen situativen Ansatz. Das bedeutet, dass wir Verhalten in bestimmten Umfeldern und Situationen betrachten.

Verhalten lässt sich mit den vier Verhaltensdimensionen Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft beschreiben. Dabei ist vor allem die Mischung der vier Dimensionen von Bedeutung. Es geht um eine Standortbestimmung, um damit die Grundlage für die Entfaltung von Potenzialen im Verkauf und das tiefere Verständnis für den Kunden zu legen.

**Das Material zum persolog®
Persönlichkeits-Modell wird
permanent wissenschaftlich erforscht
und abgesichert.**

Dafür sorgen international vorgegebene Standards zur statistischen Überprüfung. Mit über 2.000.000 Anwendern weltweit sind die Produkte zum persolog® Persönlichkeits-Modell Klassiker der Persönlichkeitsentwicklung. Aufgrund der motivierenden Erkenntnisse und zuverlässigen Ergebnisse, eignet sich das persolog® Persönlichkeits-Modell nicht nur für die persönliche Entwicklung, sondern besonders auch als Weiterbildungs- und Qualifizierungsinstrument in Unternehmen.



Das persolog® Quadranten-Modell



Deine Sales-Expedition

Diese Module erwarten dich

Modul 1

Verkaufserfolg beginnt bei dir:
Das eigene Verkaufsverhalten
verstehen und zielgerichtet ein-
setzen

Lerne dein eigenes Verkaufsverhalten kennen und nutze deine Stärken gezielt. Mit Hilfe des persolog® Sales-Profils entwickelst du mehr Klarheit über deine Wirkung deinen Kunden gegenüber und erfährst, wie du diese erfolgreich einsetzt.



Modul 2

Kundenverhalten verstehen:
Strategisch auf den Kunden re-
agieren und Verkaufsgespräche
erfolgreich steuern

Erkenne die Unterschiede im Kundenverhalten und passe deine Verkaufsstrategie gezielt an. Du lernst, Verkaufsgespräche souverän zu steuern und individuell auf unterschiedliche Kundentypen einzugehen.

Modul 3

Beschwerden als Chance sehen:
Professionell mit schwierigen Situ-
ationen umgehen

Bekomme Werkzeuge an die Hand, um souverän mit Einwänden und Beschwerden umzugehen. Statt Konflikte zu fürchten, lernst du, sie als Chance für Kundenbindung und Vertrauen zu nutzen.

Meta-Ebene

In jedem der Module geht es nicht nur um die Selbsterfahrung und darum dieses Wissen für dich selbst zu nutzen, sondern du bekommst auch immer wieder „Train-the-Trainer“ Hinweise, wie du es schaffst das Wissen an deine Teilnehmenden zu vermitteln.



Deine Features

Darauf kannst du dich freuen



Ausfüllen eigener Profile und Strategieplaner

Während du deine Expedition durchläufst, füllst du selbst Profile und Strategieplaner aus.



Print- & digitale Material-Pakete für deine Trainings

Zusätzlich zu allen Ausbildungsinhalten erhältst du eigene Materialien, die du mit in dein Training nehmen kannst. Workbooks, Präsentationen, Checklisten und Vorlagen sind neben Trainerguides die wichtigsten Elemente. Jeden Monat erhältst du ein Paket von persolog®.



Video-Lektionen

Der Kern der Expedition besteht aus wertvollen Video-Lektionen. Darin erfährst du von deinen Experten alle wichtigen Inhalte des Themas Sales mit allen Theorien, Übungen, Erfahrungsberichten und vielen mehr.



Workbooks

Zu allen Ausbildungsinhalten bekommst du umfangreiche Workbooks, um die Inhalte aus den Videos zu vertiefen. Sie bieten dir einen noch tieferen Einblick in die Theorie und die Hintergründe. Die Workbooks bündeln die entscheidenden Punkte aus jedem Modul, immer wieder mit konkreten Möglichkeiten zu Selbstreflexion und Übung.



Live-Sessions zum Austausch

In monatlich stattfindenden virtuellen Live-Sessions geht es um deine inhaltlichen Fragen, aber auch darum von der Erfahrung der anderen Teilnehmenden zu profitieren und Methoden im digitalen Raum auszuprobieren.



Case-Study- / Trainingspraxis-Sessions

Die Case Study- und Trainingspraxis Session bietet die perfekte Ergänzung. Hier geht es darum, sich reale Fällen anzuschauen, das Gelernte einzuüben und durch Experten Einblicke in die Praxis zu bekommen.



Kleine Gruppe

Du lernst in einer individuellen kleinen Gruppe mit Gleichgesinnten und gehst mit ihnen gemeinsam den Weg der Masterclass. Ihr werdet voneinander und miteinander lernen und neue Netzwerke schaffen.



Buddy-Programm

Mit dem begleitenden Buddy-Programm bekommst du einen der anderen Teilnehmenden an deine Seite und ihr werdet die Masterclass im Duo oder Trio bestreiten, um gegenseitig von euren Erfahrungen zu profitieren, euch gegenseitig zu motivieren und Aufgaben gemeinsam zu meistern.



Maximale Flexibilität

Natürlich haben wir die Expedition so geplant, dass du sie möglichst einfach durchlaufen kannst. Darum stehen dir die aktuellen Module in Form von Video- und Audiocontent rund um die Uhr zu Verfügung – auch mobil.



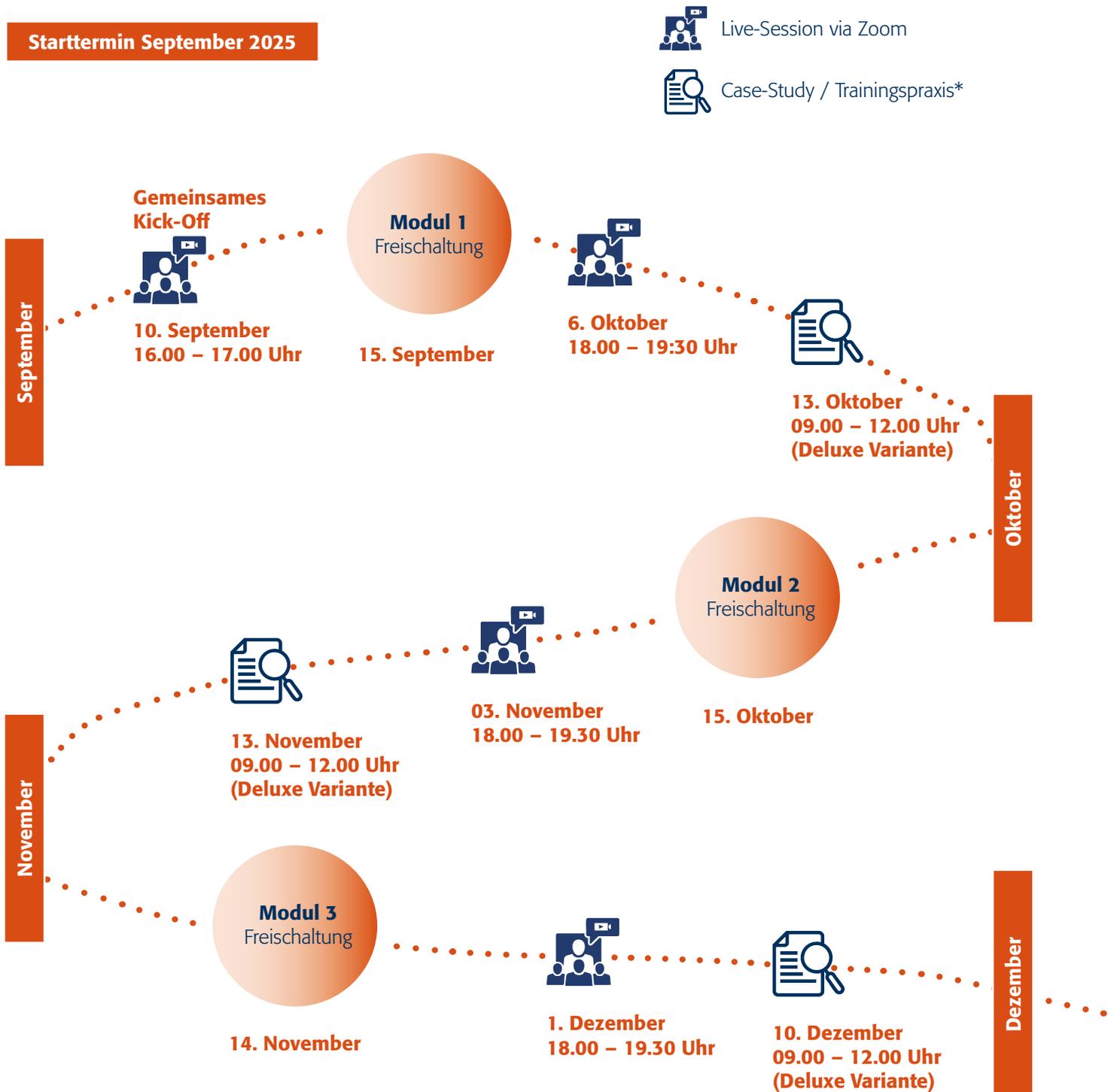
Unbegrenzter Zugang zum gesamten Wissen

Damit du dein Lerntempo selbst bestimmen kannst, erhältst du zeitlich unbegrenzten Zugang zu unserer Online Academy. Du kannst also alle Videos und Module auch später noch einmal anschauen oder dir gezielte Informationen aus den einzelnen Kursen auch im Nachhinein herausuchen.

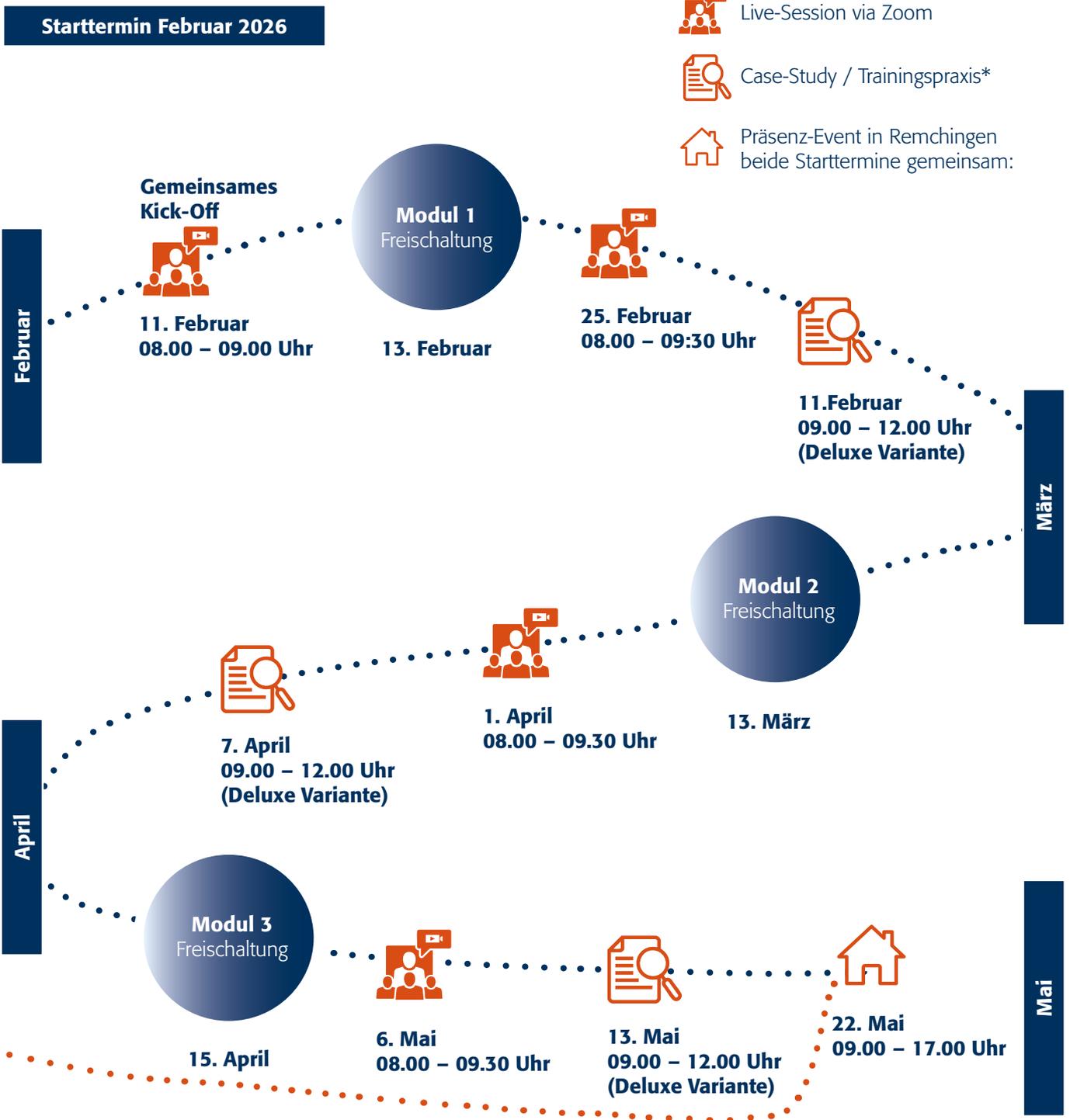


Dein Fahrplan für 3 Monate

Für die Sales Expedition bieten wir zwei verschiedene Startzeitpunkte an, das heißt du durchläufst die gesamte Ausbildung mit der Gruppe mit der du gleichzeitig startest. Während des Präsenztages hast du dann die Möglichkeit deine Gruppenmitglieder, aber auch die Teilnehmenden aus der anderen Gruppe persönlich kennenzulernen.



* nur bei Buchung der Deluxe Variante



* nur bei Buchung der Deluxe Variante



Deine Experten auf dem Weg



Ausbildungsleitung

Jana Künzel | Mastertrainerin und Produktentwicklerin

Als Teil des Produktentwicklungsteams beschäftigt sich Jana leidenschaftlich mit der Weiterentwicklung und Neukonzeption der persolog®-Produkte. Diese Produkte bringt sie als Trainerin in die praktische Umsetzung und steckt die Teilnehmenden dabei mit ihrer Begeisterung rund um ihre Herzensthemen persönliche Weiterbildung und -entwicklung an.

Mastertrainerin und Expertin

Debora Karsch | Geschäftsführerin der persolog GmbH, Autorin und Trainerin

Sie ist Verkauf- und Marketingexpertin mit einer Leidenschaft für stärkeorientierte Führung. Die Teilnehmenden ihrer Seminare begeistert sie mit Lebhaftigkeit, innovativen Ideen und ihrem wachen Geist. Leidenschaft für das, was sie tut, ist für sie eine Grundvoraussetzung, um erfolgreich zu sein. Sie ist davon überzeugt, dass wirkliche Weiterentwicklung nur dann möglich ist, wenn man etwas Neues wagt.



Mastertrainer und Experte

Friedbert Gay | Gründer der persolog GmbH und Trainer

Seit über 20 Jahren ist er Mastertrainer und Experte für Persönlichkeitsentwicklung. Durch seinen mitreißenden und authentischen Vortragsstil gelingt es ihm stets, seine Hörerschaft zu fesseln und zu inspirieren.

**Expertin****Svenja Leu | Head of Sales & Customer Relations**

Als Head of Sales & Customer Relations arbeitet sie mit ihrem Team täglich daran, Trainierende und Coaches zu unterstützen, durch optimale Tools bestmögliche Trainings geben zu können. Ihre Mission ist es, Menschen zu befähigen ihr volles Potenzial zu entdecken.

Experte**Simon Griwatz | Experte zum Thema Sales und Trainer**

Als Wirtschaftspsychologe und Teil des persolog Sales Teams berät Simon Trainierende zu psychologischen Themen und Lernkonzepten. Er liebt es mit und für Menschen unterwegs zu sein. Ehrenamtlich ist er im Non-Profit Bereich als Trainer und Coach tätig. Seine Vision ist es, dass Menschen jeden Alters ihren Lebensweg finden – dass sie durch das Erkennen ihrer Stärken und Schwächen ein wirkungsvolles Leben führen können.





Erfolgsgeschichten mit dem persolog® Ausbildungskonzept



Eine tolle Abrundung und Zusammenführung von bereits Bekanntem und für mich tolle neue Ideen und Formate.

Michael Matt,
Collaboration Lead Master / New Work Facilitator,
Energie Baden Württemberg AG

Der Inhalt und die Didaktik war hervorragend aufgebaut – Theorie, Praxis und Reflexion griffen wie Zahnräder ineinander. Ich habe selten ein so konsistentes Lernkonzept erlebt, das ich direkt umsetzen kann.

Maike Beth
Geschäftsführerin, Brilliant Change & Sources GmbH



Mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell erreiche ich immer wieder AHA-Momente bei meinen Teilnehmenden und kann ihnen damit im Alltag weiterhelfen. Die Zusammenarbeit mit persolog® macht sehr viel Spaß und hat mittlerweile eine nahezu freundschaftliche Basis. Vielen Dank dafür!

Michael Kimmelmann,
Inhaber KoRheMa, Marxzell



Das Modell kommt bei uns im Unternehmen regelmäßig zum Einsatz, denn es ist leicht zu verstehen und super praktisch anzuwenden. Es erleichtert das Verständnis dafür, dass es verschiedene Menschentypen gibt, die unterschiedliche Verhaltenspräferenzen haben und fördert dabei den Blick, auf Unterschiedlichkeiten zu achten – ohne dabei in Schubladen zu denken! Uns hat es sehr dabei geholfen, die Kommunikation innerhalb von Teams und Abteilungen zu verbessern, da man mit einem geschulten Auge darauf achtet, dass das Gegenüber evtl. „anders tickt“ als man selbst.

Maren Jaspert,
Head of People & Culture, Leaders Academy GmbH



Mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell unterstütze ich Coachees sich selbst und andere besser zu verstehen. Dieses Wissen hilft, Situationen richtig einzuschätzen und Beziehungen zu verbessern. Ein unschätzbare Wert für erfolgreiche Teams und für jeden Einzelnen.

Bettina Schell, Vertriebscoach und Geschäftsführerin
von PERSO-train „Erkenne.dich.selbst“





Dein Programm

Dein Invest

Bei weiteren Fragen zur Ausbildung, wende dich gerne an unser Team:
Tel. +49 (0)7232 3699-80
oder per Mail an **sales@persolog.com**

Jetzt hier anmelden!
<https://academy.persolog.de/sales-expedition>

Schön, dass du dich für die Sales Expedition interessierst. Bist du bereit, dein ganzes Wissen rund um das Thema Verkauf auf ein neues Level zu heben und auf einem festen Fundament aufzubauen? Dann bist du hier genau richtig.

Deine Masterclass zum Thema Verkauf

- Zugang zu 3 Online-Video-Modulen zum Thema Verkauf inklusiver aller Materialien im Wert von 1.498€
- Austausch-Session (Dauer: 90 Minuten) via Zoom über 3 Monate im Wert von 500€
- Exklusiver Präsenztag in Remchingen im Wert von 600€

Im **Deluxe Paket** außerdem

- 3 Case-Study- / Trainingspraxis-Session (Dauer: 3 Stunden) im Wert von 900€
- 90-minütiges Auswertungscoaching zu deinem Profil im Wert von 300€
- Abschlussprüfung mit Zertifikat zum persolog® Sales Experten im Wert von 150€

BASIC

DELUXE

Basic **1.498 €** (zzgl. MwSt.)
~~**2.598 €**~~ (zzgl. MwSt.)
Deine Ersparnis 1.100€

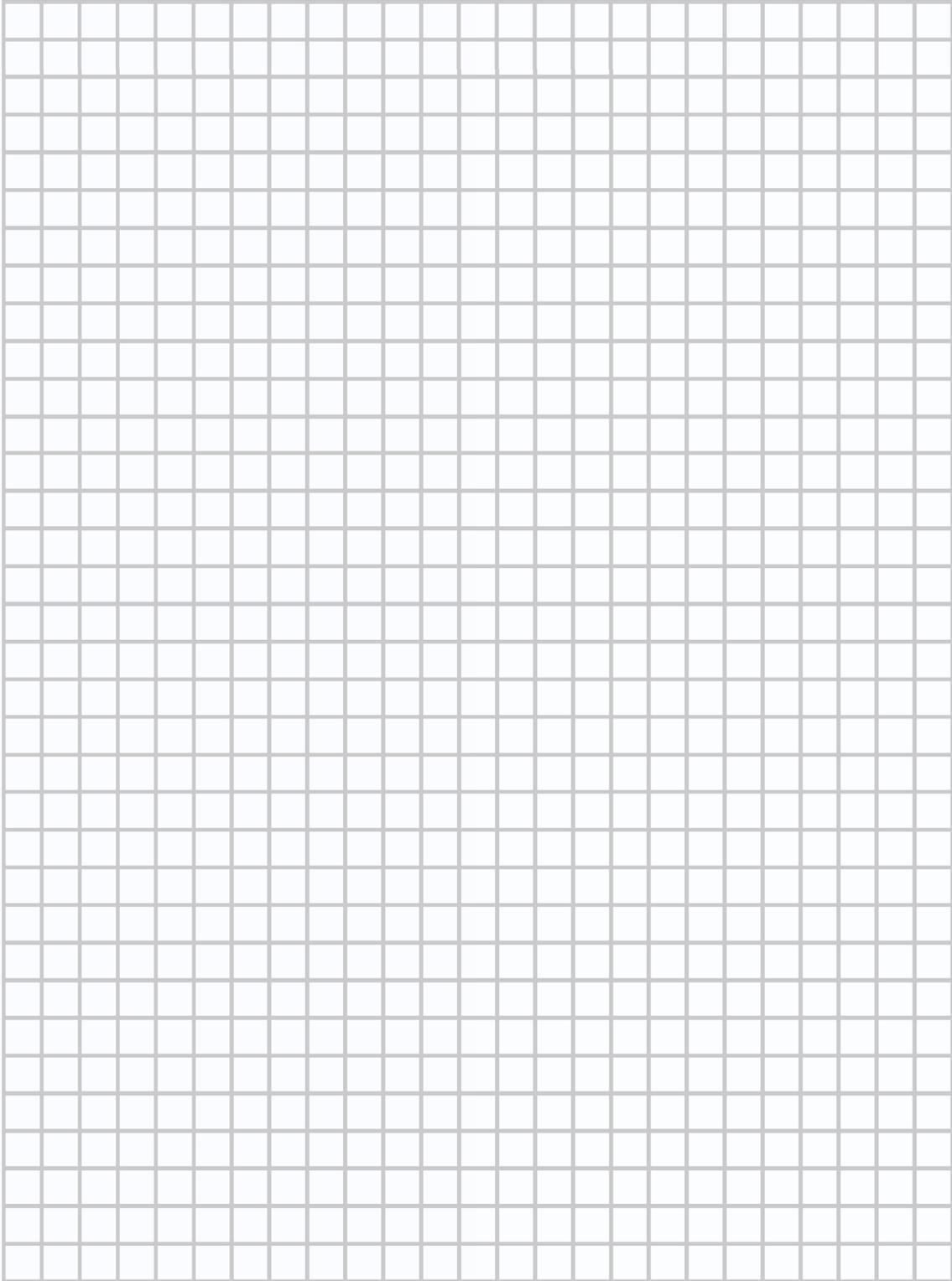
Deluxe **2.498 €** (zzgl. MwSt.)
~~**3.984 €**~~ (zzgl. MwSt.)
Deine Ersparnis 1.486 €

Basic **3.696 €** (zzgl. MwSt.)
 + Zertifizierung zum persolog® Persönlichkeits-Modell
~~**5.096 €**~~ (zzgl. MwSt.)
Deine Ersparnis 1.400€

Deluxe **4.696 €** (zzgl. MwSt.)
 + Zertifizierung zum persolog® Persönlichkeits-Modell
~~**6.482 €**~~ (zzgl. MwSt.)
Deine Ersparnis 1.786 €

Zur Anmeldung einfach scannen

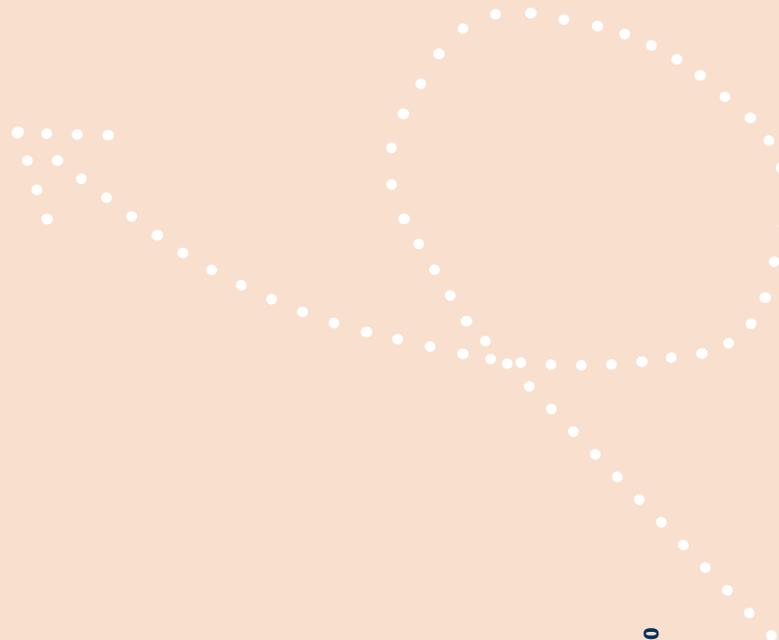
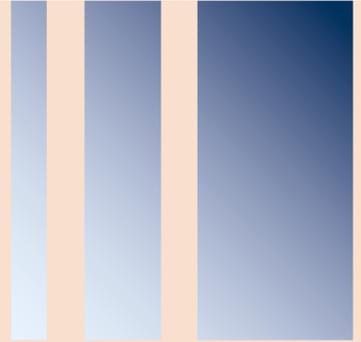






persolog GmbH

Königsbacher Straße 51
75196 Remchingen
+49 (0) 7232 3699-0
mail@persolog.com
www.persolog.com



Herausgeber

**persolog GmbH,
Verlag für Lerninstrumente
Remchingen, Deutschland**

© Copyright 2025
persolog GmbH, 75196 Remchingen.
Alle Inhalte urheberrechtlich geschützt.
Alle Rechte vorbehalten.

DE-CO186 07/25 V1.0