

VERTRIEB 2025

Erlebnis. Begeisterung. Erfolg

Erlebnisorientierter Vertrieb für begeisterte Kunden

Im ImpulsCamp Vertrieb 2025 entwickeln Sie moderne, erlebnisorientierte Verkaufsstrategien, die Kunden begeistern und binden.

Erleben Sie den Einsatz von KI, multisensorischen Elementen und emotionaler Intelligenz, um Beratungsgespräche nachhaltig zu gestalten und die Erwartungen Ihrer Kunden zu übertreffen.

15. und 16.09.2025 im **EUROPA PARK**
FREIZEITPARK & ERLEBNIS-RESORT



IMPULSCAMP DAS KONZEPT

Entdecken Sie eine **neue Perspektive** auf Vertrieb im einzigartigen Umfeld des ImpulsCamps „Vertrieb 2025 – Erlebnis, Begeisterung, Erfolg“. In einer Welt, in der **Kundenansprüche steigen und innovative Erlebnisse gefragt** sind, wird der Fokus auf begeisternde, erlebnisorientierte Verkaufsgespräche neu definiert.

Unser einzigartiges Training im Europa-Park bietet Ihnen die Möglichkeit, sich auf die **Zukunft des Verkaufs** vorzubereiten. Tauchen Sie ein in ein Programm, das **moderne Trainingsmethoden mit den Schlüsselthemen** wie KI-gestützte Beratung, Produkt- und Serviceintegration, multisensorische Elemente und emotionale Intelligenz kombiniert und dabei praxisnahe Ansätze für ein lebendiges Kundenerlebnis integriert.

Erleben Sie eine transformative Erfahrung, die die Anforderungen der heutigen Verkaufswelt reflektiert und Sie darauf vorbereitet, Ihre **Kunden auf eine ganz neue Weise zu begeistern**. Seien Sie dabei!

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb,
Vertriebstrainer und Coaches,
sowie jeder mit Interesse an Vertriebsentwicklung

IMPULSCAMP ZIELE - NUTZEN



ZIELE

- Eine neue, **erlebnisorientierte Verkaufsstrategie** für positive Kundenerfahrungen schaffen.
- Kundenerwartungen übertreffen: Strategien zur Einbindung von **Begeisterungsfaktoren entwickeln**.
- Balance zwischen Produkten und Dienstleistungen: **Güter und Services erlebbar machen**.
- KI und Emotionale Intelligenz: Den Einsatz moderner **Technologie mit Emotionen verknüpfen**.



NUTZEN

- **Verbesserte Kundenbindung:** Emotionaler Zugang für intensivere Bindung.
- **Persönliche Verkaufsansätze:** Stärkenorientierte, kreative Beratung.
- **Effizienter KI-Einsatz:** KI zur Steigerung der Beratungsqualität.
- **Produktsicherheit:** Kompetente Kombination von Produkten und Services für Mehrwert.

IMPULSCAMP INHALTE



INHALTE

Emotionale Erlebnisse im Verkaufsgespräch schaffen

- Methoden zur Schaffung positiver emotionaler Erlebnisse im Kundengespräch.
- Einsatz von multisensorischen Elementen, um das Kundenerlebnis zu intensivieren.

Produkt- und Serviceintegration: Ein nahtloses Kundenerlebnis schaffen

- Praktische Übungen zur Verknüpfung von Produkt- und Servicepräsentation

Vertrieb der Zukunft: Interaktive Technologien und KI

- Einsatz von KI-gestützten Tools zur Erleichterung der Beratung und des Vertriebs.
- Praktische Ansätze für die Integration interaktiver Technologien wie Augmented Reality, um Produkte und Dienstleistungen lebendig zu präsentieren.

Emotionale Intelligenz, Vertrauen durch Authentizität und Empathie für bessere Kundenbindung

- Die vier Komponenten der emotionalen Intelligenz (Selbstwahrnehmung, Selbstmanagement, soziale Wahrnehmung und Beziehungsmanagement) und ihr Einfluss auf die Kundenbindung.
- Übungen zur Stärkung der emotionalen Intelligenz.
- Strategien, um mit authentischer Kommunikation Vertrauen aufzubauen.

IMPULSCAMP

HYBRIDES TRAININGSKONZEPT

KICK-OFF MEETING

>> DIGITAL <<

08.09.2025
14:00-16:00

IMPULSCAMP VERTRIEB 2025

>> EUROPA PARK <<

15.+16.09.2025
GANZTAGS

REVIEW SPRINT

>> DIGITAL <<

28.10.2025
14:00-16:00

INDIVIDUELLES COACHING

>> OPTIONAL <<

Überblick über den
Aufbau der Module

IMPULSCAMP DAS ERWARTET SIE

KICK-OFF-MEETING | DIGITAL

- Kick-Off-Meeting via WebEx
- Teilnehmerunterlagen zur Vorbereitung auf das ImpulsCamp

IMPULSCAMP | EUROPA PARK

- 2 innovative Trainingstage in einem Seminarraum im Europa Park Resort
- Arbeitsunterlagen in gedruckter und digitaler Form
- Zutritt zum Europa Park zu Team-Challenges an allen Tagen
- Drei-Gang-Menü zur Mittagspause an allen Trainingstagen
- Auswahl aus Heiß- und Kaltgetränken während des Trainings

REVIEW-SPRINT | DIGITAL

- Sprint zum Praxistransfer der Trainingsinhalte via WebEx
- Teilnehmerunterlagen zur Nachbereitung des Camps

Ihre Investition:

995,00 €

zzgl. 19 % MwSt.

IMPULSCAMP HOTELOPTION

ZIMMERKONTINGENT IM HOTEL COLOSSEO IM EUROPA-PARK

Wir haben für Sie exklusiv ein Zimmerkontingent im 4 Sterne Superior-Hotel „Colosseo“ reserviert. Sie haben die Wahl zwischen zwei oder drei Übernachtungen im Einzelzimmer mit Frühstück. Bitte vermerken Sie Ihren Übernachtungswunsch im Buchungs-Formular. Alternativ haben Sie auch die Möglichkeit eine Unterkunft außerhalb des Europa Parks selbst zu buchen oder täglich anzureisen. Weitere Informationen zum Hotel Colosseo finden Sie unter europapark.de/colosseo.



Preis je Nacht im EZ incl. Frühstück:
176,00 €
incl. MwSt.

TEILNEHMERSTIMMEN

IMPULSCAMPS 2024

Ich habe dafür nur ein Wort: **Flow** - bezeichnet das als beglückend erlebte Gefühl eines mentalen Zustandes völliger Vertiefung (Konzentration) und restlosen Aufgehens in einer Tätigkeit (Absorption), die wie von selbst vor sich geht.

Anders kann ich mir nicht erklären, wie wir die ersten beiden Tage **voller Schaffenslust und Konzentration 12h-16h an unseren Themen gearbeitet haben...**

Vielen Dank für dieses **innovative und intensive Impulscamp** - ich bin voller Erkenntnisse und Ideen weiter zu wachsen.

Mich zu **begeistern** und nicht zu langweilen ist wirklich nicht einfach. Dies über 3 Tage hinweg und auch noch bis **spät in die Nacht** zu schaffen ist eine wahre **Meisterleistung**. Ich danke euch und auch allen Teilnehmern für diese unvergessliche Erfahrung.

#krass #geil #mega #ultra #unfassbar

Ein echter **Ausbruch aus der Komfortzone**, der seinesgleichen sucht. Nach dem Seminar ist vor dem Seminar: Heißt auch wenn das Seminar vorbei ist, beginnt die wahre Arbeit jetzt erst.

Ein fettes Danke an die **Profi-Coaches** ich bin immer **noch total geflasht**.

BENJAMIN MÜLLER | GESCHÄFTSFÜHRER & HEAD-TRAINER DES IMPULSCAMPS

Benjamin Müller ist ein erfahrener Vertriebscoach und Verkaufstrainer mit Spezialisierung auf innovative Ansätze im Vertrieb und der Führung. Neben Künstlicher Intelligenz liegt sein Fokus auf der digitalen bzw. hybriden Entwicklung im Vertrieb.

Mit über 20 Jahren Erfahrung im Bankvertrieb verfügt der Dipl.-Bankbetriebswirt über einen reichen Erfahrungsschatz – sein Anspruch: 100 % Praxis. Und das gilt nicht nur im Finanzsektor. Die 2021 gegründete Innoakademie beschäftigt sich branchenübergreifend mit innovativen Vertriebs- und Führungsthemen.





Ihr Ansprechpartner:

Benjamin Müller

Dipl.-Bankbetriebswirt

Zertifizierter Vertriebscoach

Geschäftsführer und Inhaber

Tel.: 0176/24680256

Mail: benjamin.mueller@innoakademie.de

Web: www.innoakademie.de



perisologi



Persönlichkeits-Modell

**zertifizierter
Trainer**