

Termin bei meinem Mentor

Roland Schraut begleitet Betriebsinhaber aus dem Tischler- und Schreinerhandwerk über den Zeitraum von einem Jahr hinweg. Das gemeinsame Ziel: ertragreicher verkaufen.

ROLAND SCHRAUT ist Verkaufstrainer und Vortragsredner (»Speaker«). Vor gut einem Jahr hat er das Mentoringkonzept »Sales academy« für Handwerksunternehmer entwickelt. dds hat nachgefragt, was sich dahinter verbirgt und was genau das Konzept den Teilnehmern bringt.

Herr Schraut, erklären Sie unseren Lesern kurz ihr Konzept?

Die Sales academy ist ein Mentoring-Konzept, also eine Unternehmerbegleitung mit einer Laufzeit von einem Jahr. An sieben Tagen, welche über das Jahr verteilt stattfinden, treffen sich ca. 12 Teilnehmer an einem zentralen Tagungsort. Der rote Faden, der sich inhaltlich durch diese Tagungen zieht, heißt »ertragreicher verkaufen«.

Ein Verkaufstraining also. Was ist daran neu?

Die Sales academy geht weit über den eigentlichen Verkauf hinaus: Es ist ein Unternehmer-Entwicklungsprogramm. Es geht um Persönlichkeit, um Ziele und natürlich um den Betrieb. Es geht um die Mitarbeiter und darum, wie Kunden empfangen werden. Wir sprechen über Positionierung, prüfen inwieweit gewinnbringend kalkuliert wird und analysieren, ob der Betrieb am Markt überhaupt sichtbar ist. Das Besondere an diesem Konzept ist jedoch die langfristige Begleitung über ein Jahr hinweg.

Wie sieht die genau aus?

Die Basis sind die Seminartage in der Gruppe. Von dort gehen die Teilnehmer mit konkreten Aufgaben in ihre Betriebe zurück. Wie sich die jeweilige Situation



Als Vertriebspezialist, Unternehmer und Trainer berät Roland Schraut seit über 20 Jahren Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

im Detail darstellt, sehe ich mir an einem halben Tag vor Ort sehr genau an. Mit diesem halben Tag ist es noch nicht getan: Wenn die Teilnehmer im Alltag Fragen haben, nutzen sie die Möglichkeit des Telefon-Coachings: Sie rufen mich an

und holen sich den Profi als Sparringspartner dazu. Diese Kombination funktioniert – nachweisbar.

Das ist bei vielen Seminaren ja das Problem: Die Umsetzung bleibt auf der Strecke, weil die Teilnehmer ganz schnell wieder vom Tagesgeschäft eingeholt werden ...

So ist es. Seit gut zehn Jahren begleite ich Unternehmer im Tischlerhandwerk. Und ja, ich muss zugeben, dass die Weiterbildung in klassischen Formaten wie z. B. Seminaren oft nicht die erhoffte Veränderung bringt. Genau aus dieser Unzufriedenheit heraus habe ich das Konzept entwickelt.

Wie viele Unternehmer haben sich bisher für die Sales academy entschieden?

Bisher habe ich drei Gruppen mit insgesamt 29 Teilnehmern gecoacht. Die erste Gruppe aus dem Raum Frankfurt hat die Sales academy bereits abgeschlossen. Die beiden anderen Gruppen, eine in Hamburg und eine in Tuttlingen, sind mitten im Prozess.

DAS INTERVIEW FÜHRTE
DDS-CHEFREDAKTEUR HANS GRAFFÉ

Roland Schraut schreibt zukünftig in einer regelmäßigen dds-Kolumne über Themen aus Verkauf, Vertrieb und Marketing.

Das Erfolgskonzept von Roland Schraut für Unternehmer im Handwerk

Die nächste Sales academy startet im Februar 2017 in Nürnberg. Sie umfasst folgende Leistungen:

- persönlicher Ausbildungsscheck
- sieben Tage Academy inkl. Tagungspauschale,
- einen halben Tag persönliches Coaching vor Ort
- Telefonbetreuung
- Unterlagen, Erfolgskontrolle & Zertifikat

Die Termine sind: 13. Februar, 20. März, 24. April, 29. Mai,

18. September, 16. Oktober, 13. November 2017, jeweils von 9.30 bis 18 Uhr. Die Teilnahme an der Sales academy kostet monatlich (Januar bis Dezember) 490,- Euro zzgl. MwSt. Die Rechnungsstellung erfolgt monatlich. Bei Zahlung in einem Betrag bis 10.1. zahlt man anstelle von 5880 Euro nur 5200 Euro.
Infos und Buchung: Roland Schraut,
90592 Schwarzenbruck, Tel.: (09128) 9254030,
www.salesacademy.ag, www.rolandschraut.com