

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Seminarkatalog 2026

Schönweißstr. 16 / D-90461 Nürnberg  
Mobil: +49 175 563 43 10  
[info@grillundpartner.de](mailto:info@grillundpartner.de)  
[www.grillundpartner.de](http://www.grillundpartner.de)

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

- 1984 Ausbildung zum Schreiner
- 1987 Ausbildung zum Möbelkaufmann im Einzelhandel
- 1989 bis 1999 tätig im Möbeleinzelhandel, vom Juniorverkäufer über Erstverkäufer und stellvertretendem Hausleiter bis zum Niederlassungsleiter und Gebietsleiter mit der Verantwortung über 5 Filialen
- Seit 1999 selbstständiger Trainer und Coach mit der Spezialisierung auf den Handel, den baubegleitenden Großhandel und die verarbeitenden Gewerke

Auf Grund der handwerklichen und verkäuferischen Ausbildung, habe ich meinen Schwerpunkt auf die Unterstützung der Verkäufer und Führungskräfte des Großhandels und dessen kooperierenden Handwerker gelegt.

Bei allen Beratungen, Seminaren und Coachings stehen die Veränderungen der Märkte für mich im Vordergrund. Sobald die Verkäufer/Innen und Handwerker/Innen die Veränderungen des Marktes noch besser verstehen, sind sie auch in der Lage den Umsatz und den Ertrag zu steigern. Gerade vor dem Hintergrund der massiven Informationsflut, z.B. Internet, KI, soziale Medien, etc., ist die Verkäufer – PERSÖNLICHKEIT immer mehr gefordert, damit die Kunden/Innen ihre Kaufentscheidungen zu Ihren Gunsten treffen.

„Letzten Endes kann man alle wirtschaftlichen Vorgänge auf 3 Worte reduzieren:

## **MENSCHEN, PRODUKTE und PROFITE**

Die Menschen stehen dabei an erster Stelle. Wenn man kein gutes Team hat, kann man mit den beiden anderen nicht viel anfangen“

Lee Iacocca



Ich freue mich auf eine aktive und produktive Zusammenarbeit bei der Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter und Partner  
Ihr

## **Daniel Grill**

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

Schönweißstr. 16 / D-90461 Nürnberg  
Mobil: +49 175 563 43 10

[info@grillundpartner.de](mailto:info@grillundpartner.de)  
[www.grillundpartner.de](http://www.grillundpartner.de)

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Das neue Gebäude-Modernisierungs-Gesetz und die damit verbundenen neuen Förderungen ab 2026

### Grundüberlegung

Der Endkunde leidet unter einer massiven Verunsicherung bezüglich welcher Heizung, welcher Förderung und welcher Installateur ist bei einer neuen Heizung der richtige für mich. Wenn der Installateur all diese Fragen beantworten kann, wird der Kunde auch Vertrauen haben.

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Das Wirtschaftsministerium hat vor kurzem angekündigt, dass es zum 01.01.2026 große Änderungen beim GEG/GMG und den Förderungen geben wird.

Erfahren Sie in diesem Vortrag alle Neuerungen, Vorgehensweisen und Umsetzungshilfen in der Praxis, damit Sie Ihre Kunden und Partner sicher und vollumfänglich informieren und beraten können

**Zielgruppe: Unternehmer/Innen, Sachbearbeiter welche die Förderungen bearbeiten**

### Seminarinhalte

#### Das neue GMG (GEG) 2026:

- Welche Heizsysteme dürfen zukünftig eingebaut werden?
- Welche Regeln gelten für Neubaugebiete, Neubauten in eine Baulücke, Altbauten und Heizungssanierungen in Bestandsgebäuden (EFH, Vermietungsobjekten, Mehrfamilienhäusern) und der Umgang mit Bestandsanlagen
- Fristen und rechtliche Vorschriften

#### Das neue BEG:

- Welche Heizsysteme und Kunden werden wie gefördert?
- Welche rechtlichen Schritte sind zu beachten?
- Was gilt es bei dem Antragsverfahren zu beachten?
- Fördervoraussetzungen – was gilt es zu beachten
- Förderfähige Kosten – was wird übernommen, was ist nicht förderfähig?

### Semindauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: ca. 3-4 Stunden

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching

systemisch basiert

## E-Rechnung – das MUSS für das B2B Geschäft

### Grundüberlegung

Im B2B-Business sind die Empfänger verpflichtet E-Rechnungen empfangen zu können, aber wie sieht es mit dem Speichern, dem Versand von E-Rechnung und der entsprechenden Verarbeitung aus?

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Elektronische Rechnungen sind im B2B-Bereich ab dem 01.01.2025 verpflichtend. Entsprechende umsatzsteuerrechtliche Regelungen sind im Wachstumschancengesetz vom 27.3.2024 (BGBl 2024 I Nr. 108) enthalten. Das BMF hat dazu am 15.10.2024 ein Einführungsschreiben zur E-Rechnung veröffentlicht, um Unternehmer den Umstieg zu erleichtern.

Wir geben einen Überblick über die neuen Regelungen und Tipps für die Praxis

### Seminarinhalte

- Ab wann gilt die Verpflichtung zu E-Rechnung?
- In welchem Bereich ist diese E-Rechnung anzuwenden?
- Welche Übergangsregelungen gilt es zu beachten?
- Welche Ausnahmeregelungen gibt es?
- Welche Regelungen gelten für Rechnungsempfänger?
- Was gilt es bei der Rechnungsberichtigung zu beachten?
- Technische Voraussetzungen für das Finanzamt konforme Aufbewahren von E-Rechnungen
- Welche Regelungen gelten in Europa und wie sieht es in den Folgejahren aus?

### Seminardauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: 3-4 Stunden

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Die Generation Z – Große Herausforderungen für den Handwerksbetrieb und wie gehen wir damit um

### Grundüberlegung

Alle klagen über den Fachkräftemangel, aber wie sieht es denn aus mit den Generationen, welche jetzt diese Lücke schließen könnten? Was muss ich als Unternehmen tun, damit ich diese neuen Generationen für mich gewinne?

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Für die einen sind sie ein riesiges Potential an Hoffnungsträger:innen, für die anderen die blanke Horrorvision: junge Menschen, geboren zwischen 1995 und 2010, die sogenannte Generation Z. Fast ein Drittel aller Menschen weltweit gehören dieser Generation an. Das Ziel dieses Vortrags ist es, die Generation Z zu analysieren, in ihren Stärken und Schwächen zu erkennen und ihre Bedürfnisse zu verstehen. Die Generation Z wird als eine Bewegung unserer Zeit nur in Unternehmen arbeiten, deren Unternehmenskultur ihren eigenen Werten entspricht.

**Zielgruppe: Unternehmer, Führungskräfte**

### Seminarinhalte

- ALLGEMEINES über die Generation Z (Hintergründe und Einblicke)
- RECRUITING  
Wie gewinne ich die Gen Z als Talente für mein Unternehmen?  
Was die Gen Z von ihren Arbeitgeber:innen erwartet.  
Worauf müssen Arbeitgeber:innen bei der Gen Z achten?
- FÜHRUNG  
Welche Fähigkeiten zeichnen die Gen Z aus, und wie setze ich diese bestmöglich ein?  
Was braucht ein Unternehmen, damit Gen Z Leistung zeigt?
- MARKETING  
Wie erreiche ich die Gen Z als Zielgruppe?
- UNTERNEHMERTUM  
Wie sieht ein Umfeld aus, in dem die Gen Z ihr Potential unternehmerisch voll entfalten kann?

### Semindauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: 09 -16:00 Uhr

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., inkl.. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Erfolgreich VERKAUFEN – Strategien für mehr Erfolg und wertigere Produkte

### Grundüberlegung

Die Ansprüche an den Handwerker\*in wird von Seiten des Endkunden immer höher. Noch ist eine Bestandskundenloyalität gegeben, doch die neuen Kunden haben andere Erwartungen an Ihren Partner. Besonders vor dem Hintergrund des Internets, der KI und den sozialen Medien erleben wir eine nicht zu unterschätzende Veränderung bei dem Endkunden.

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer, wie sie erfolgs- und ertragsorientiert den anspruchsvollen Kunden für sich gewinnen.

Dabei spielen die Erwartungen, das emotionale Erfolgserlebnis bei Kauf eines Traumes oder Wunsches eine bedeutende Rolle.

Wer dieses Spiel der Emotionen und der Wünsche gemessen an dem Budget des Kunden beherrscht, der wird den Auftrag generieren können

**Zielgruppe: Unternehmer, Führungskräfte, Mitarbeiter in der Ausstellung**

### Seminarinhalte

- Der anspruchsvolle Kunde und das wertige Produkt: Eine Definition
- Meine Einstellung zu dem hochwertigen Produkt und die Einstellung des Kunden
- Erwartungen der Kunden an „sein“ Produkt und seine Wohlfühloase
- Fragestellungen um die Erwartungen herauszufinden
- Die Definition von Wunsch und Bedarf
- Die erfolgsversprechende Bedarfsermittlung bei diesem anspruchsvollen Kunden
- Die kunden- und produktorientierte Präsentation von wertigen Produkten um Ihren Kunden zu begeistern
- Einwände erfolgreich positiv auflösen
- Abschlussorientierung und die erfolgreiche Nachakquise für noch mehr Erfolg
- Preisgespräche erfolgreich und ertragsorientiert führen

### Seminardauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: 09 -16:00 Uhr

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching

systemisch basiert

## Preisverhandlungen mit dem Endkunden ertragsorientiert und erfolgreich führen

### Grundüberlegung

Das Preisgespräch gewinnt immer mehr an Bedeutung und der Endkunde sucht einen Partner, welcher es versteht, die Verhandlungskommunikation für beide Seiten so zu gestalten, das auch beide Seiten ihr Erfolgserlebnis haben.

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Immer mehr Kunden informieren sich vor der Anschaffung eines Investitionsgutes im Internet und bei Ihren Mitbewerbern. Mit diesen Preisen werden dann Sie als Installateur konfrontiert. Viele Mitarbeiter reagieren emotional sehr zurückhaltend auf diesen Kunden und oft geht der Kunde nach der Beratung ohne den Kauf zu tätigen.

Die Teilnehmer dieses Seminars lernen mit diesem Kunden emotional und fachlich umzugehen, um damit die Abschlussquote zu erhöhen, sicherer gegenüber dem Internet und Ihrem Mitbewerber aufzutreten, Deckungsbeiträge zu sichern und weitere Zusatzverkäufe zu tätigen.

**Zielgruppe: Unternehmer/Innen, Planer, Bauleiter**

### Seminarinhalte

- Erkennen der Erwartungen des preisbewussten und informierten INTERNET - KUNDEN
- Die eigene Einstellung zu diesem Kunden, welcher kaufen will!
- Erkennen der persönlichen Einstellung zu Produkt und Preis
- Der erfolgreiche Verkäufer versteht das Beziehungsmanagement
- Das durch den Verkäufer geführte Verkaufsgespräch mit dem INTERNET – KUNDEN
- Abschlussorientierung führt zu weniger Internet-Konfrontation
- Erkennen von Einwänden und Umsetzen von erfolgreichen Strategien, um den Nachlassfordernden – KUNDEN zu begeistern
- Was hält den Kunden davon ab, im Internet oder bei Ihrem Mitbewerber zu kaufen – Eine Bestandsaufnahme
- Strategien um den KUNDEN für sich zu gewinnen und um Nachlässe einzudämmen

### Seminardauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: 09 -16:00 Uhr

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Kundenbetreuung am Telefon durch den Innendienstmitarbeiter

### Grundüberlegung

Die vergangenen Erlebnisse, z.B. Corona und die zukünftigen Energiepreise, machen den Telefonverkauf und die Betreuung der Kunden durch diese Mitarbeiter immer wichtiger. Der Außendienst bekommt veränderte Aufgaben, wodurch die Bestandskundenbetreuung immer mehr in die Hände des Innendienst gelegt werden

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Die Kundenbetreuung am Telefon wird in der Zukunft immer wichtiger, da der Kontakt zum Kunden in einem vermehrten Maß darüber stattfindet.

Ob der Kunde eine Bestellung abgibt und sich daraus die Chance eines Zusatzverkaufes ergibt, oder der aufgebrachte Kunde, welcher wieder für weitere Einkäufe gewonnen werden muss.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer wie der moderne Umgang mit einem veränderten Kunden noch Erfolgreiche gehen kann.

Das Ziel muss die Kundenbindung, die emotionale Reklamationserledigung und der aktive Verkauf sein.

### Seminarinhalte

- Der Kunde und die Veränderung der Märkte
- Die Erwartungen des Kunden von Heute als Schlüssel zum Erfolg
- Verschiedene Stufen der Kommunikation um als PERSÖNLICHKEIT zu überzeugen
- Ein erfolgreich praktiziertes Beziehungsmanagement schafft die Basis für Verkaufserfolge – 9 praxiserprobte Strategien
- Die Macht der Stimme – Stimme = Stimmung
- Der Gesprächsaufbau von der Meldung bis zum positiven Abschluss
- Die wahren Beweggründe des Handwerkers erkennen und für sich umsetzen
- Unterscheidung zwischen Bedarf, Bedürfnis und Wunsch
- Fragetechniken und Fragearten um den produktorientierten Bedarf (Aktionen oder Zusatzartikel) des Handwerkers zu wecken.
- Abschlussorientiertes Verkaufen von Zusatz- oder Ergänzungsartikeln
- Entwickeln und bearbeiten exemplarischer Gesprächssituationen

### Seminardauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill, GRILL & Partner

Dauer: 09 -16:00 Uhr

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Veränderte und anspruchsvollere Kunden - Der KNIGGE für die Mitarbeiter mit Kundenkontakt

### Grundüberlegung

Die Loyalität des Endkunden nimmt immer mehr ab. Ihre Mitarbeiter, welche den Kundenkontakt haben, tragen entscheidend dazu bei, dass der Kunde wieder bei Ihnen anruft.

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Ihre Mitarbeiter sind das Aushängeschild. Sie haben den längsten und intensivsten Kontakt mit dem Kunden und somit maßgeblichen Anteil, welche Meinung der Endkunde vom gesamten Unternehmen hat. An dieser Stelle entscheidet der Kunde, ob er Sie weiterempfiehlt und wie die Bewertung ausfällt. Das professionelle Auftreten und Verhalten des Mitarbeiters gegenüber dem Kunden wird in diesem Seminar auch anhand von Übungssituationen trainiert, um eine schnellstmögliche Umsetzung in den beruflichen Alltag zu gewährleisten.

### Zielgruppe: Mitarbeiter im Kundenkontakt

### Seminarinhalte

- Das Serviceversprechen des Handwerksbetriebes als Basis für den Umgang mit dem Endkunden
- Persönliches Auftreten gegenüber dem Endkunden – von der Begrüßung bis zur Verabschiedung
- Die Erwartungen der Kunden – das Maß aller Unternehmungen
- Sauberkeit auf der Baustelle, im Wohnbereich und im Umgang mit den überlassenen Materialien
- Azubis vorstellen und einbinden
- Den Betrieb positiv darstellen
- Positive und endkundenorientierte Kommunikation beim „zu spät kommen“
- Verhalten und Kommunikation im Wohnbereich des Endkunden
- Positiver und gewinnender Umgang mit aufgebrauchten Kunden
- Zum Schluss die Empfehlung und die Bewertung vom Kunden einfordern

### Seminardauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: 09 -16:00 Uhr

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching

systemisch basiert

## "Systemisch Führen" - das "System" TEAM braucht auch eine systemische Führungskraft – Seite 1

### Grundüberlegung

#### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Die Rolle der Führungskraft hat sich in den letzten Jahren massiv gewandelt. Fachkräftemangel und hohe MitarbeiterInnen-Fluktuation mit all seinen Konsequenzen, wie Einstellungsverfahren, On- und Offboarding oder Einarbeitungsprozesse sind die größten „Zeitfresser“. „Nebenbei“ sollen Sie Ihre eigentlichen Aufgaben, an denen Ihre Erfolge gemessen werden, weiterhin bestmöglich ausführen.

Bestmögliche Erfolge hängen an einem stabilen und gut funktionierenden Team- also wenig Fluktuation, eingespielte und handlungssichere MitarbeiterInnen und, allem voran, MitarbeiterInnen, die mit ihrer Arbeitssituation zufrieden (!) sind.

Um all dies erreichen zu können, braucht es heutzutage mehr als die bisherigen Instrumente, es geht nicht mehr nur um sinnvolle Zielsetzungen und Aufgabenverteilung. Als Führungskraft haben Sie die Möglichkeit positiven Einfluss auf die Dynamiken und Prozesse in Ihrem Team zu nehmen.

Durch dieses Seminar können Sie mit der systemischen Sicht eine neue Haltung in Bezug auf Teamführung einnehmen. Sie erlernen Grundlagen und Methoden, um Ihr Team besser verstehen und schneller intervenieren zu können. Dabei werden Sie die Einzelperson einbeziehen und so deutlich mehr Zufriedenheit erreichen, die einen hohen Beitrag zu Motivation und Identifikation mit dem Unternehmen und Ihrem Team leistet.

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching

systemisch basiert

## "Systemisch Führen" - das "System" TEAM braucht auch eine systemische Führungskraft – Seite 2

### Grundüberlegung

#### Seminarinhalte

Wie erziele ich eine höhere Zufriedenheit der einzelnen MitarbeiterInnen?

Systemische Grundlagen- die systemische Sicht auf den Menschen, seine Bedürfnisse und sein Verhalten

- Der Einfluss von persönlichen Gefühlen und Bedürfnissen auf den Erfolg des Teams
- Systemische Fragen, ihre Anwendung und ihr Nutzen in MitarbeiterInnen-Gesprächen
- Prinzipien des Seerosenmodells
- Themenorientierte Interaktion (TZI)
- Lösungsorientiertes Arbeiten

Wie forme ich meine MitarbeiterInnen zu einem gut funktionierenden Team? Wie decke ich Konflikte innerhalb meines Teams auf und löse sie? Grundlagen zum „System Team“ und seinen Dynamiken

- Team-Phasen, Team-Rollen und Ordnungsprinzipien in Teams
- Methoden zu Konfliktbearbeitung und -lösung im Team
- Methoden und Grundlagen zum Team-Building- gemeinsam Ziele entwickeln, wann und wie?
- Teamaufstellungen als Methode – „Jeder/Jede braucht seinen guten Platz“

Wie positioniere ich mich selbst in meiner Rolle als Führungskraft?

- Definierung der eigenen Führungsrolle- die Wichtigkeit von Klarheit und Struktur als Grundlage für Sicherheit
- Delegation als Entwicklungschance
- „Die Summe der Verantwortung“- Motivation durch Zutrauen und Beistehen
- Was braucht das „System“ Team von mir als Führungskraft?

#### Seminardauer / Termine / Kosten

##### Daniel Grill

Dauer: 2,Tage

Investition: 3.700.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., inkl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Erfolgreich innerbetrieblich und zum Kunden kommunizieren

### Grundüberlegung

#### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Alle Kommunikationsebenen befinden sich in einem totalen Umbruch bei der zwischenmenschlichen Kommunikation. Dieses Spannungsfeld führt zu enormen Reibungsverlusten bei der internen Kommunikation und bei der verkaufsaktiven Kommunikation zum Kunden. Um diese Reibungsverluste und möglichen Auftragsverluste zu minimieren, wurde dieses Kommunikationstraining entwickelt.

**Zielgruppe: Mitarbeiter und Führungskräfte beim Großhandel und Industrie**

#### Seminarinhalte

- Der Informationsaustausch im Unternehmen
- Grundlagen der Kommunikation
- Ebenen der Kommunikation
- Jede Kommunikation erfolgt auf zwei Wegen
- Sprache und Wirkung
- Die vier Seiten einer Nachricht
- Die vier Arten der Wahrnehmung
- Menschen und ihre Rollen
- partnerschaftliche Gesprächsführung
- Der Mitarbeiter als innerbetrieblicher Kunde
- Zauberformel Beziehungsmanagement

#### Seminardauer / Termine / Kosten

##### Daniel Grill

Dauer: 09 -16:00 Uhr

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Verkaufssteuerung – die moderne Art Mitarbeiter zu Führen

### Grundüberlegung

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Der Kunde ist heute in vielen Bereichen wesentlich Anspruchsvoller gegenüber den Mitarbeitern im Verkauf geworden. Hinzu kommt, dass der Kampf um jeden Kunden immer härter wird. In diesem Spannungsfeld ist die Führungskraft gefordert, den Mitarbeiter sehr konsequent zu führen, zu steuern und zu unterstützen. Die Seminarteilnehmer werden sich über die erfolgreiche Verkaufssteuerung bewusst und lernen die Werkzeuge und Checklisten aktiv in der Praxis umzusetzen.

Dabei profitiert die Führungskraft von Zielerreichung, Loyalität und maximalen Arbeitseinsatz der Mitarbeiter.

### Seminarinhalte

- Die Bedeutung der aktiven Verkaufssteuerung in der heutigen Zeit.
- Erwartungen und Ziele der Kunden im Umgang mit den Verkaufsmitarbeitern
- Wunsch, Bedarf und Motive der Kunden und Mitarbeiter
- Ziele und Anwendungsmöglichkeiten der Verkaufssteuerung
- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Verkaufssteuerung
- Zielvereinbarungen mit den Mitarbeitern
- Elemente und Werkzeuge der Verkaufssteuerung
- Mitarbeitergespräche, Teambesprechungen
- Coaching der Verkaufsmitarbeiter
- Kritik- und Anerkennungsgespräche mit den Mitarbeitern
- Erarbeiten von Checklisten für die Praxis

### Seminardauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: ca. 6-7 Stunden

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Mitarbeitercoaching – die moderne Führung zu motivierten und loyalen Mitarbeitern

### Grundüberlegung

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Ein aktives Mitarbeitercoaching durch den „Chef“ oder „Chefin“ und/oder Führungskräfte unterstützt Betriebe dabei, die individuellen Kompetenzen ihrer Mitarbeiter gezielt zu fördern, die Motivation zu steigern und die Bindung zum Unternehmen zu stärken. Motivierende Gespräche und zielorientierte Feedbacks werden die persönliche Entwicklung der Mitarbeiter fördern, die Kommunikation verbessern, die Führungskompetenzen von Vorgesetzten stärken und bei der Bewältigung von Herausforderungen wie dem Fachkräftemangel helfen, indem es bei der Umsetzung von Prozessen unterstützt.

### Seminarinhalte

- Die Bedeutung des aktiven Mitarbeitercoachings in der heutigen Zeit.
- Erwartungen und Ziele der Mitarbeiter an ihren „Chef“
- Wunsch, Bedarf und Motive der Mitarbeiter
- Ziele und Anwendungsmöglichkeiten des aktiven Mitarbeitercoachings
- Voraussetzungen für ein erfolgreiches Coaching
- Zielvereinbarungen mit den Mitarbeitern als Basis des motivierenden Coachings und nachhaltige Veränderung
- Motivierende Mitarbeitergespräche und Teambesprechungen in der Praxis
- Kritik- und Anerkennungsgespräche mit den Mitarbeitern erfolgreich und nachhaltig führen
- Erarbeiten von Checklisten für die Praxis

### Seminardauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: 1 Tag

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Zielvereinbarungen und Zielgespräche als Erfolgsgarant

### Grundüberlegung

#### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Der Antrieb für jedes Handeln und Tun ist die Definition eines Zieles und der Nutzen welcher sich daraus ergibt. Um dieses selbst definierte Ziel zu erreichen, entwickeln Menschen überdurchschnittliche Kräfte, da sie dieses Ziel immer mit etwas Positiven verbinden.

Erfolgreiche Führungskräfte verstehen die Ziele der Mitarbeiter in die tägliche Arbeit mit einzubeziehen, um Unternehmensziele sicherer zu erreichen. Zielvereinbarungen müssen aber auch durch eine erfolgreiche Gesprächsmoderation bei Zielabweichung und Zielerreichung nachverfolgt werden. Die Teilnehmer lernen die verschiedenen Stufen der Gesprächsmoderation kennen und an Hand von praxisorientierten Fallbeispielen umsetzen.

#### Seminarinhalte

- Chancen und Risiken von Zielvereinbarungen
- Die erfolgreiche Vorbereitung von Zielvereinbarungsgesprächen
- Ziele typengerecht formulieren
- Ziele erfolgreich kommunizieren
- Umgang mit Widerständen und Einwänden
- Ziele Nachverfolgen mit Hilfe des Zielkreises
- Zielabweichungsgespräche erfolgreich führen
- Umgang mit erreichten Zielvereinbarungen
- Zielvereinbarungen in Gruppen
- Gruppendynamiken erkennen und verstehen
- Zielabweichungsgespräche mit Gruppen

#### Seminardauer / Termine / Kosten

##### Daniel Grill

Dauer: ca. 6-7 Stunden

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching

systemisch basiert

## PRO<sup>3</sup> – PROfessionell, PROduktiv und PROaktiv – eine Qualifizierungsmaßnahme für den Außendienst – Seite 1

### Grundüberlegung

#### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Die Rolle hat sich durch die Vergangenheit maßgeblich verändert.

Corona hat bei vielen Kunden zu der Erkenntnis geführt, dass so mancher Außendienst Mitarbeiter ein Zeitfresser war, welche keinen wirklichen Nutzen gebracht hat.

Einer meiner Teilnehmer hat folgendes Zitat auf seiner Homepage:

**„Ein Großhändler und seine Vertriebsmannschaft ist für mich nur dann interessant, wenn er mir einen Nutzen für die laufenden und die zukünftigen Projekte bringt.“**

**Einer der nur Aufträge abgreifen will, ist für mich ein Zeitfresser und mittelfristig kein Partner, auch wenn die Preise manchmal besser sind!“**

Martin Vilgertshofer  
Schreinermeister und  
Innungsobermister Erding

Hinzu kommt, dass immer mehr Unternehmen die Produktivität eines Kunden in das Verhältnis zu der erbrachten Leistung stellt.

Damit wird und ist so mancher Kunde nicht mehr „besuchswürdig“ oder muss als Potentialkunde besonders betreut werden.

Diese Qualifizierung für den ADM nimmt genau die oben genannte Herausforderung in den Mittelpunkt und vermittelt den Teilnehmern Möglichkeiten, wie die Kunden in der heutigen Zeit betreut werden möchten.

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## PRO<sup>3</sup> – PROfessionell, PROduktiv und PROaktiv – eine Qualifizierungsmaßnahme für den Außendienst – Seite 2

### Seminarinhalte

#### Teil 1

- Der Kunde und die Veränderung der Märkte
- Die Erwartungen des Kunden von Heute als Schlüssel zu dem Erfolg
- Verschiedene Stufen der Kommunikation um als PERSÖNLICHKEIT zu überzeugen
- Ein erfolgreich praktiziertes Beziehungsmanagement schafft die Basis für Verkaufserfolge – 9 praxiserprobte Strategien
- Verkaufsorientierte Gespräche erfordern eine entsprechende zielorientierte Vor- und Nachbereitung – Maßnahmen und Möglichkeiten um anders zu sein als die anderen
- Unterscheidung zwischen Bedarf, Bedürfnis und Wunsch
- Die verschiedenen Kundentypologien
- Fragetechniken und Fragearten, Wahrnehmung und Beachtung der „eigenen Wahrheit“
- Entwicklung eines individuellen Fragenkonzeptes

#### Teil 2

- Erkennen der Erwartungen des preisbewussten Kunden
- Erkennen der persönlichen Einstellung zu Produkt und Preis
- Die Basiskriterien des Verkäufers als Voraussetzung für den Erfolg
- Perfektionierung des Verkaufsgesprächs und der Nutzenargumentation
- Umgang mit schwierigen Kunden und Gesprächen
- Die eigenen Emotionen – Fluch und Segen
- Strategien um den Aufgebrachten Kunden am Telefon und an der Theke zu zähmen
- Strategien um Preiseinwänden zu begegnen und um Preisnachlässe zu sparen
- Zieldefinition im Verkaufsgespräch: der geplante Abschluss
- Das abschlussorientierte provozieren von Einwänden
- Strategien zur Einwandbehandlung

### Seminardauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: 2x2 Tage

Investition: 7.250.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Verkaufsorientierung im Innendienst

### Grundüberlegung

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Der Verkaufsinendienst gewinnt immer stärker an Bedeutung. Viele Kunden stellen Anfragen über den Innendienst und es liegt an diesem mit ein paar Fragen die Angebotsanfrage zu qualifizieren, um den richtigen Zeitpunkt zur Nachakquise herauszufinden, Zusatzverkäufe zu tätigen, oder den Abschluss sofort zu versuchen.

Dabei spielt natürlich das Beziehungsmanagement zum Kunden eine große Rolle

### Zielgruppe: Mitarbeiter im Innendienst beim Großhandel und Industrie

### Seminarinhalte

- Aktives Verkaufen als Basis für mehr Erfolg im Innendienst
- Entscheidungen treffen (z.B. Kunden fordert noch 2% Nachlass, er gewährt es....)
- Bisher wird sich mit dem AD abgestimmt und bis alles geklärt ist hat der Wettbewerb den Auftrag
- Abschluss durch aktiveres Hinterfragen anstreben
- Richtiger Umgang mit Reklamationen/Streitgesprächen
- NOBUFF – Die Kunst des Smalltalks für mehr Kundenbindung
- Deeskalation von Gesprächen
- Cross- und Up Selling
- Einwandbehandlung
- Angebotsverfolgung – welche Informationen sind für eine erfolgreiche Verfolgung sinnvoll

### Seminardauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: ca. 6-7 Stunden

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching

systemisch basiert

## Professionelles Verkaufen auf Messen

### Grundüberlegung

#### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Eine Messe stellt Mitarbeiter im Verkauf oft vor neue Aufgaben und die lieb gewonnenen Gewohnheiten werden für ein paar Tage über den Haufen geworfen.

Die Teilnehmer erkennen die Risiken aber auch die Chancen einer Messe. Durch ein verändertes Verhalten, wird der Verkäufer in die Lage versetzt, den Kunden verkaufsaktiv anzusprechen und das Verkaufsgespräch für die Messe zu optimieren. Dies ermöglicht viele effiziente und produktive Kundenkontakte.

### Seminarinhalte

- Die erfolbringende Messevorbereitung
- Der erste Eindruck schafft Vertrauen
- Die gezielte Besucheransprache
- Das schnelle Überprüfen von Interessenten, Kaufbereitschaft und Kompetenz
- Die eindrucksvolle Produktpräsentation mit Langzeitwirkung
- Die schnelle und nachhaltige Nutzenpräsentation
- Preisgespräche und Reklamationen erfolgreich führen
- Die Abschlussorientierung auf der Messe
- Die sichere Behandlung von Einwänden
- Die erfolgreiche Messenachbereitung

### Seminardauer / Termine / Kosten

#### Daniel Grill

Dauer: ca. 6-7 Stunden

Investition: 1.850.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., zzgl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

## Die verkaufsaktive Tresen- und Warenpräsentation

### Grundüberlegung

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Wie im Einzelhandel sind die Warenpräsentation, das Ladenlokal selber und die weiteren Möglichkeiten (Kaffee, Parkplatz, Erreichbarkeit, etc.) entscheidend dafür, wo ein Handwerker seinen aktuellen Bedarf deckt.

In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer welche verkaufsorientierten Möglichkeiten den potentiellen Kunden dazu bewegen dort seinen Bedarf zu decken.

### Seminarinhalte

- Die Basiskriterien für eine verkaufsaktive Theken- und Warenpräsentation
- Welche Erwartungen haben Handwerker an einen verkaufsaktiven Tresenverkauf?
- Wie können Aktionen und Schnelldreher verkaufsaktiv präsentiert und vermarktet werden
- Zusatzverkäufe sichern Umsatz und DB
- Emotionale Ansprache und bewusste Platzierungen – Erkenntnisse aus Handelsbetrieben
- Psychologie der Warenpräsentation

### Seminardauer / Termine / Kosten

**Daniel Grill**

Dauer: ca. 6-7 Stunden

Investition: 1.500.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., inkl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching

systemisch basiert

## Das aktive und umsatzorientierte Verkaufen am Tresen

### Grundüberlegung

### Ziel des Seminars - Vortrages / Ihr Nutzen / Zielgruppe

Der Thekenverkauf hat den großen Vorteil, dass der Handwerker mit einem akuten und aktuellen Bedarf an den Tresen kommt. Der Verkauf ist vorprogrammiert.

Die Kunst besteht zum einen darin, Zusatz- und Ergänzungsverkäufe zu generieren, und zum anderen darin, den Handwerker emotional an den Tresenverkauf und dessen Mitarbeiter zu binden.

### Seminarinhalte

- Die Basiskriterien an alle Mitarbeiter im Tresenverkauf (Erscheinungsbild, Auftreten, etc.)
- Die verkaufsaktive Kundenansprache
- Das Wissen über den Kunden und das aktuelle Projekt geben Chancen und Möglichkeiten
- Die verkaufsaktiven Phasen des Verkaufsgesprächs
- NOBUFF – die Kunst des Small Talks
- Abschlussorientierung auch am Tresen – die Pflicht eines jeden Tresenverkäufers

### Seminardauer / Termine / Kosten

**Daniel Grill**

Dauer: ca. 6-7 Stunden

Investition: 1.500.--€ zzgl. der gesetzl.. MwSt., inkl. Fahrt- und Übernachtungskosten

# Daniel Grill

Beratung ● Training ● Coaching  
systemisch basiert

Schönweißstr. 16  
90461 Nürnberg  
Telefon: +49 175 56 343 10  
Mail: [daniel.grill@grillundpartner.de](mailto:daniel.grill@grillundpartner.de)  
[www.grillundpartner.de](http://www.grillundpartner.de)