

Vertriebsschulung Teil 1

Für neue ANIfit Fachberater (Start innerhalb der letzten 6 Monate)

Format: Präsenzschiilung

Coach: Jochen Acker

Dauer: 9:00–17:00 Uhr

Beschreibung

Diese ganztägige Vertriebsschulung richtet sich an alle Fachberaterinnen und Fachberater, die in den letzten sechs Monaten bei ANIfit gestartet sind. Das Seminar vermittelt die zentralen Grundlagen unserer Vertriebsarbeit, gibt praxisnahe Werkzeuge an die Hand und zeigt konkrete Schritte für einen erfolgreichen und nachhaltigen Geschäftsaufbau.

Coach **Jochen Acker** führt praxisorientiert durch alle Kernbereiche des ANIfit Geschäfts und zeigt, wie neue Partner direkt ins Handeln kommen, Sicherheit im Verkauf gewinnen und ihren Kundenstamm systematisch ausbauen.

Seminarinhalte

1. ANIfit Philosophie – unser Fundament

- Was unterscheidet ANIfit im Tierfuttermarkt?
- Wie kommuniziere ich die Werte und Qualitätsprinzipien authentisch?
- Bedeutung von Beratung, Vertrauen und echter Kundennähe.

2. Kundengewinnung ohne hohe Kosten

- Wie identifiziere ich potenzielle Neukunden in meiner Umgebung?
- Alltagssituationen effizient nutzen
- Empfehlungsmarketing im Alltag
- Praktische Tools und Gesprächseinstiege

3. Teampartnergewinnung – der richtige Einstieg

- Wie entsteht Interesse am Geschäftsmodell?
- Argumente für einen Start bei ANIfit
- Erstgespräche richtig führen
- Die ersten Teampartner gewinnen und betreuen

4. Vergütungsplan optimal nutzen

- Die wichtigsten Verdienstbausteine

- Welche Stufen und Boni sind besonders relevant?
- Wie erreicht man die ersten Einkommensziele?
- Typische „Erfolgsmultiplikatoren“ im Aufbau

5. Unterstützungssystem zum Start

- Welche Tools, Materialien und Schulungen stehen zur Verfügung?
- Wie nutze ich die Community und meinen Sponsor effektiv?
- Praktische Empfehlungen für die ersten 90 Tage