SALES POWERPLAY
INSPIRED & TRAINED

# Sie wollen zu den besten Verkäufern zählen. Was tun Sie, um dieses Ziel zu erreichen?

Wir Herausgeber von Sales PowerPlay sind genau wie Sie Verkäufer. Dieses Spiel haben wir entwickelt, damit wir Verkäufer voneinander lernen und immer wieder üben können. Denn genau wie Spitzensportler müssen wir regelmässig trainieren, wenn wir zu den Besten gehören wollen.
Dabei hilft uns Sales PowerPlay, ein intensives Training für Verkaufsprofis – herausfordernd, überraschend und äusserst lehrreich.

Die Erfolgsformel von Sales PowerPlay lautet:

$$\text{Erfolg} = \text{Inspiration} \times \text{Training}^2$$

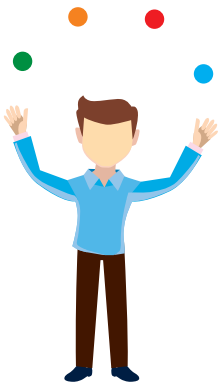
Für den Namen des Spiels haben wir uns ebenfalls von der Sportwelt inspirieren lassen. Powerplay bedeutet im Eishockey das Spielen in Überzahl.
Dank Sales PowerPlay gelingt es auch Ihnen, Ihr Team gegenüber den Mitbewerbern in Überzahl zu bringen. Ihre Botschafter unterstützen Sie dabei. Was Botschafter sind? Gleich erfahren Sie es.

Sales PowerPlay schafft (Spiel-)Raum, um mit innovativen Verkaufsmethoden zu experimentieren. Jedes Training gibt Ihnen mehr Sicherheit dabei, Neues in Ihren Verkaufsalltag zu integrieren. Sie werden entdecken, dass es anders oft besser geht.

SALES POWERPLAY
INSPIRED & TRAINED

# Die Philosophie:

## WARUM SPIELEN?



Spielen gehört seit jeher zu den menschlichen Bedürfnissen. Beim Spielen werden im Gehirn automatisch neue Areale miteinander verbunden und bestehende Verbindungen verstärkt. Spielen macht Spass. Und Spass belebt unser Gehirn. Spielen fördert die Kreativität. Beim Spielen sind Menschen mutiger als sonst und riskieren auch Fehler, aus denen sie wieder lernen können.

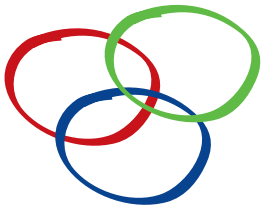
Deshalb macht es Sinn, dass der Lernstoff an Schulen immer mehr über spielerisches Erleben vermittelt wird. Höchste Zeit, auch als Erwachsene aufs Spielen als Lernmethode zu setzen.

**Wie oft müssen Sie eine Jonglier-Anleitung lesen, um jonglieren zu können?**

## DER AUSSERGEWÖHNLICHE VERKÄUFER

**Nonverbal:** Unser Denken prägt unser Handeln.

**Verbal:** In jeder Situation das Gespräch ins Positive führen.



**Inhalt:** Ich will den Kunden glücklich machen.

**Was unterscheidet einen aussergewöhnlichen von einem guten Verkäufer?**

Als aussergewöhnlicher Verkäufer bewirken Sie mehr, weil Sie jedes Gespräch zu einem nächsten Schritt führen.

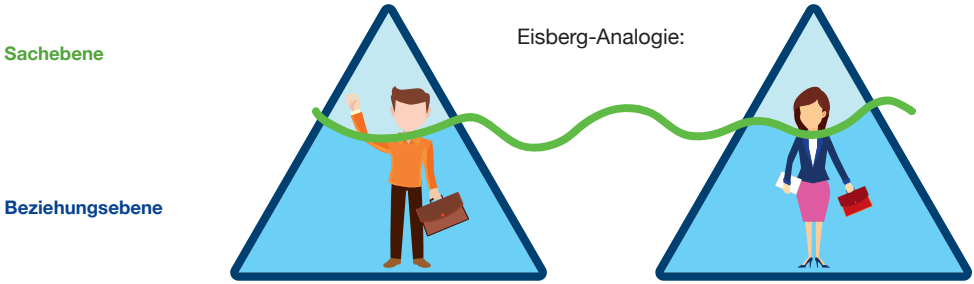
Ihre einzigartige fachliche und emotionale Kompetenz nutzen Sie, um auf der nonverbalen, der verbalen und der inhaltlichen Wirkungsdimension zu punkten. Erst das Zusammenwirken der drei Dimensionen sorgt für maximalen Erfolg.

**Wie bewirken Sie am meisten?**

## FACHLICHE KOMPETENZ

Jeder Kunde setzt heute gute Produkte und Dienstleistungen, eine kompetente Beratung, kurze Reaktionszeiten und eingespielte Prozesse voraus, damit er überhaupt mit einem Lieferanten zusammenarbeitet. Sind all diese Bedingungen erfüllt, ist der Kunde zufrieden, aber nicht mehr – also passiv zufrieden.

**Bauen Sie eine langfristige Partnerschaft auf der Sachebene oder auf der Beziehungsebene auf?**




## EMOTIONALE KOMPETENZ

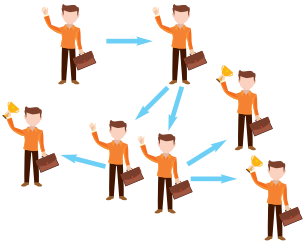
Passiv zufriedene Kunden haben heute wenig Grund, immer wieder beim selben Lieferanten zu kaufen. Denn die globalisierte Wirtschaft und das transparente Angebot machen einen Lieferantenwechsel einfach. Um ihn zu verhindern, genügt die fachliche Kompetenz nicht. Als aussergewöhnlicher Verkäufer setzen Sie zusätzlich Ihre emotionale Kompetenz ein. Dadurch vertiefen Sie laufend die Beziehung zwischen dem Kunden und Ihnen – mit dreifacher Wirkung:

- Sie kommen auch auf der Sachebene rascher und einfacher ans Ziel.
- Es entsteht dauerhafte Kundenbindung.
- Ihr Kunde wird zu Ihrem Botschafter.

Auf dieser Erkenntnis basiert Sales PowerPlay. Sie trainieren, wie Sie Ihre Mitbewerber auf der Beziehungsebene überflügeln und passive Kunden zu Botschaftern machen. Denn als Verkäufer sind Sie erfolgreich, wenn Sie auf viele Botschafter zählen können.

## DER BOTSCHAFTER ALS VERKÄUFER

Der passiv zufriedene Kunde wechselt früher oder später den Lieferanten.



Der glückliche Kunde bleibt und wird zum Botschafter.

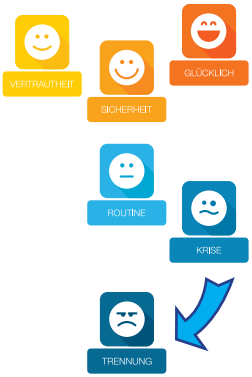
Ein Botschafter ist überzeugt von seinem Verkäufer. Er spricht von sich aus über die guten Erfahrungen mit ihm. Dadurch wird der Botschafter zum Verkäufer seines Verkäufers.

**Doch wie gelingt es einem Verkaufsprofi wie Ihnen, Kunden zu Botschaftern zu machen?**

Jeder Botschafter will als Individuum wahrgenommen werden. Er erwartet einfache und schnelle Lösungen, will informiert und unterhalten sein, Fragen stellen, Antworten erhalten und Feedback geben.
Mehr noch:
Ein Botschafter verbindet seinen Erfolg mit dem Verkäufer und spricht darüber.
Ihr Ziel als aussergewöhnlicher Verkäufer lautet daher, Ihre Kunden glücklich und erfolgreich zu machen.

**Wie machen Sie aus passiv zufriedenen Kunden Botschafter?**

## DIE BEZIEHUNGSPHASEN

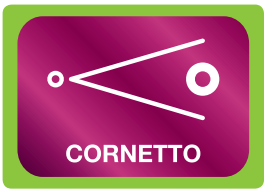



Mit einer geschäftlichen Beziehung verhält es sich ähnlich wie mit einer privaten: Im Laufe der Zeit verändert sie sich – entweder zum Positiven oder zum Negativen. Schleicht sich erst einmal Routine ein, droht eine Krise und schliesslich die Trennung. Sorgen Sie als aussergewöhnlicher Verkäufer stattdessen dafür, dass die Beziehung Ihrer Kunden zu Ihnen durch Vertrautheit und Sicherheit geprägt ist. So haben Sie dauerhaft glückliche Kunden.

Wie im richtigen Leben kommen bei Sales PowerPlay alle Beziehungsphasen vor. Je mehr Sie trainieren, umso besser gelingt es Ihnen, nur die positiven Phasen zu durchlaufen.

**Welche Phasen durchläuft eine geschäftliche Beziehung?**

## DIE VIER VERKAUFSPHASEN



Ein Verkaufsprozess besteht aus mehreren Verkaufsphasen. Sales PowerPlay unterscheidet vier davon:

**Ausrichtung**
Damit ein Verkaufsgespräch erfolgreich verläuft, braucht es eine gute Vorbereitung. Diese Phase heisst bei Sales Power-Play Ausrichtung.

**Lernen und verstehen**
Wenn Sie dem Kunden eine Lösung verkaufen wollen, scheitern Sie oft. Entwickeln Sie die Lösung jedoch gemeinsam mit ihm, gewinnen Sie sein Vertrauen. Dazu sollten Sie sich intensiv mit dem Kunden und seinen Bedürfnissen auseinandersetzen. Denn wer könnte besser Auskunft über den Kunden geben als der Kunde selbst?

**Cornetto**
Die dritte Verkaufsphase ist jene der Verhandlung.
Warum sie bei uns «Cornetto» heisst? Die Verhandlungen mit dem Kunden sollten Sie in die Zukunft statt in die Vergangenheit gerichtet und immer offen für konstruktive Lösungen führen. Die liegende Eiswaffel ist ein Symbol dafür: Vom Angenehmen – in diesem Fall vom Eis – erwartet Sie in Zukunft mehr.

**Partnerschaft**
Wenn Sie als Verkäufer Ihre Aufgaben kompetent und zur Zufriedenheit des Kunden erledigen, entsteht Vertrautheit. Gelingt es Ihnen zusätzlich, die Emotionen des Kunden anzusprechen, wird aus Vertrautheit Vertrauen – das höchste Gut in einer Partnerschaft.

# Spielregeln:

## ZIEL

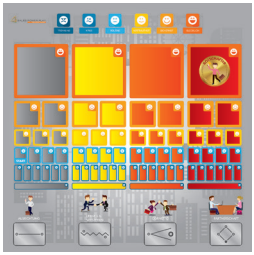
Als Spieler von Sales PowerPlay wollen Sie möglichst viele Botschafter gewinnen. Das gelingt Ihnen, indem Sie Verkaufssituationen souverän meistern und dadurch Ihre Mitspieler inspirieren. Für jede gelöste Aufgabe erhalten Sie von allen Mitspielern Feedback. Je nachdem, wie es ausfällt, rücken Sie mit Ihrer Figur vorwärts (Felder), nach oben oder nach unten (Levels). Bei positivem Feedback nähern Sie sich dem Feld des Botschafters. Sobald Sie es erreichen, gewinnen Sie einen Botschafter hinzu. Sie setzen Ihre Figur zurück an den Start und beginnen erneut, einen Botschafter zu akquirieren.
Sieger ist jener Spieler, der

- entweder als Erstes eine gemeinsam festgelegte Anzahl Botschafter gewinnt
- oder innerhalb einer vereinbarten Zeit am meisten Botschafter akquiriert.

Bestimmen Sie am Anfang mit den übrigen Spielern, welches dieser zwei Ziele Sie verfolgen.

## DIE SPIELREGELN

### Spielvarianten



Die Teile des Spielbretts von Sales PowerPlay sind auf beiden Seiten bedruckt. Wählen Sie zu Beginn zwischen den zwei Spielvarianten Quadrat und Kreis.

**Quadrat:** Das Spiel verläuft gemäss den vier Verkaufsphasen – von der Ausrichtung bis zur Partnerschaft. Als Spieler versuchen Sie, in der emotionalen Beziehung zum Kunden höhere Levels zu erreichen. Denn so gelingt es Ihnen viel schneller und einfacher, ihn als Botschafter zu gewinnen: Im Spiel brauchen Sie dafür weniger Felder zurückzulegen. Und im Verkaufsalltag bedeutet das weniger Aufwand. Deshalb ist es wichtig, Ihre Mitspieler mit Ihren Lösungen zu den Verkaufssituationen zu begeistern und im besten Fall mehrere Levels aufzusteigen (siehe «Feedback»).

**Kreis:** Das Prinzip des Spiels bleibt bei dieser Variante das gleiche. Der Aufstieg auf dem Emotionsbarometer bedeutet hier aber, ein Level näher zum Botschafter zu kommen.

## MODERATOR

Idealerweise führt ein Moderator zügig durchs Spiel und übernimmt die Sonderaufgaben, die nachfolgend beschrieben sind. Er ermutigt die Spieler mit Fragen zu inspirierenden Impulsen für alle. Zudem kann er zu Beginn des Spiels eigene Regeln festlegen.
Einige mögliche Varianten finden Sie in dieser Spielanleitung.

## SPIELABLAUF

Ein Spieler (Kunde) zieht für den Nachbarn zu seiner Rechten (Verkäufer) eine Karte vom Stapel der jeweiligen Verkaufsphase. Der Kunde liest die Verkaufssituation vor. Auf jeder Karte steht, wie die Aufgabe zu lösen ist:

- INSPIRIERT: Der Verkäufer erklärt, wie er die Aufgabe löst, und inspiriert durch seine Antwort die Mitspieler.
- TRAINIERT: Der Verkäufer spielt die Situation als Rollenspiel mit dem Kunden durch und trainiert so für eine ähnliche Situation im Verkaufsalltag.

Als Verkäufer haben Sie nun maximal vier Minuten Zeit, die Aufgabe zu lösen. Um das Spiel zu beschleunigen, kann der Moderator zu Beginn auch eine kürzere Zeit vorgeben. Haben Sie Ihre Aufgabe gelöst, bestimmt das Feedback der Mitspieler darüber, wie Sie Ihre Figur auf dem Spielbrett verschieben (siehe «Feedback»). Nach der Bewertung werden Sie vom Verkäufer zum Kunden und lesen dem Spieler rechts von Ihnen, der jetzt die Rolle des Verkäufers einnimmt, die nächste Aufgabe vor.

## INSPIRIERENDE LÖSUNGEN

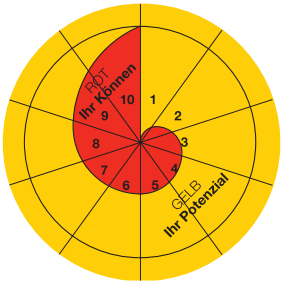
Ihr Ziel bei jeder Aufgabe lautet, die Mitspieler zu inspirieren und zu motivieren, im Verkaufsalltag neue Methoden auszuprobieren. Das gelingt Ihnen einerseits, indem Sie die Antwort klar strukturieren:

- Kurze Analyse der Ausgangslage
- Lösung
- Begründung

Packen Sie die Zuhörer andererseits mit Bildern, Analogien, Geschichten und Referenzen. Durch Fragen regen Sie die Mitspieler zum Nachdenken an.

Wenn die Aufgabe gelöst und die Lösung bewertet ist, kann der Moderator dem Verkäufer oder allen Spielern zusätzliche Fragen stellen oder eine kurze Diskussion zu dieser Verkaufssituation eröffnen. So erhalten die Spieler noch mehr inspirierende Inputs. Der Moderator achtet aber darauf, dass das Spiel dennoch zügig vorwärtsgeht.

## FEEDBACK




Nachdem Sie eine Aufgabe gelöst haben, erhalten Sie von allen Mitspielern Feedback: Hat Ihre Lösung sie inspiriert? Mithilfe des Feedback-Rads bewerten die Spieler Ihre Lösung auf einer Skala von 1 bis 10.

- Bewertung 1 bis 3: Üben Sie täglich.
  ► Figur steigt ein Level ab
- Bewertung 4 bis 5: Gut, aber Sie haben noch Potenzial.
  ► Figur bleibt stehen
- Bewertung 6 bis 8: Sehr gut, Sie sind auf dem richtigen Weg.
  ► Figur rückt ein Feld vorwärts
- Bewertung 9 bis 10: Gratulation! Setzen Sie Ihr Können täglich ein.
  ► Figur steigt ein Level auf

Die Mitspieler geben Ihnen alle gleichzeitig Feedback. Dazu drehen sie das Feedback-Rad mit der Bewertung um. Verschieben Sie nun Ihre Figur gemäss den Bewertungen – zuerst vorwärts und erst dann nach oben oder nach unten. Zählen Sie dazu die einzelnen Bewertungen zusammen (z. B. 2 Felder nach vorne, 1 Ebene nach oben).

Als Moderator können Sie die Spieler bitten, ihr Feedback zu begründen oder ihre eigenen Lösungen aufzuzeigen. Doch auch hier gilt: Die Antworten sollten kurz ausfallen, damit das Spiel dynamisch bleibt.

## GLÜCKS & PECHKARTEN

**Entscheiden in Ihrem Verkaufsalltag immer mal wieder zufällige Ereignisse über Erfolg oder Misserfolg?**

Auch das gehört zum Verkauf. Deshalb befinden sich im Kartenstapel jeder Verkaufsphase von Sales PowerPlay zehn Glücks und fünf Pechkarten. Diese beschreiben spezielle Ereignisse. Zieht Ihr Kunde für Sie eine solche Karte, folgen Sie einfach der Erklärung darauf. Und vergessen Sie nicht: Manchmal lassen sich auch Zufälle beeinflussen.

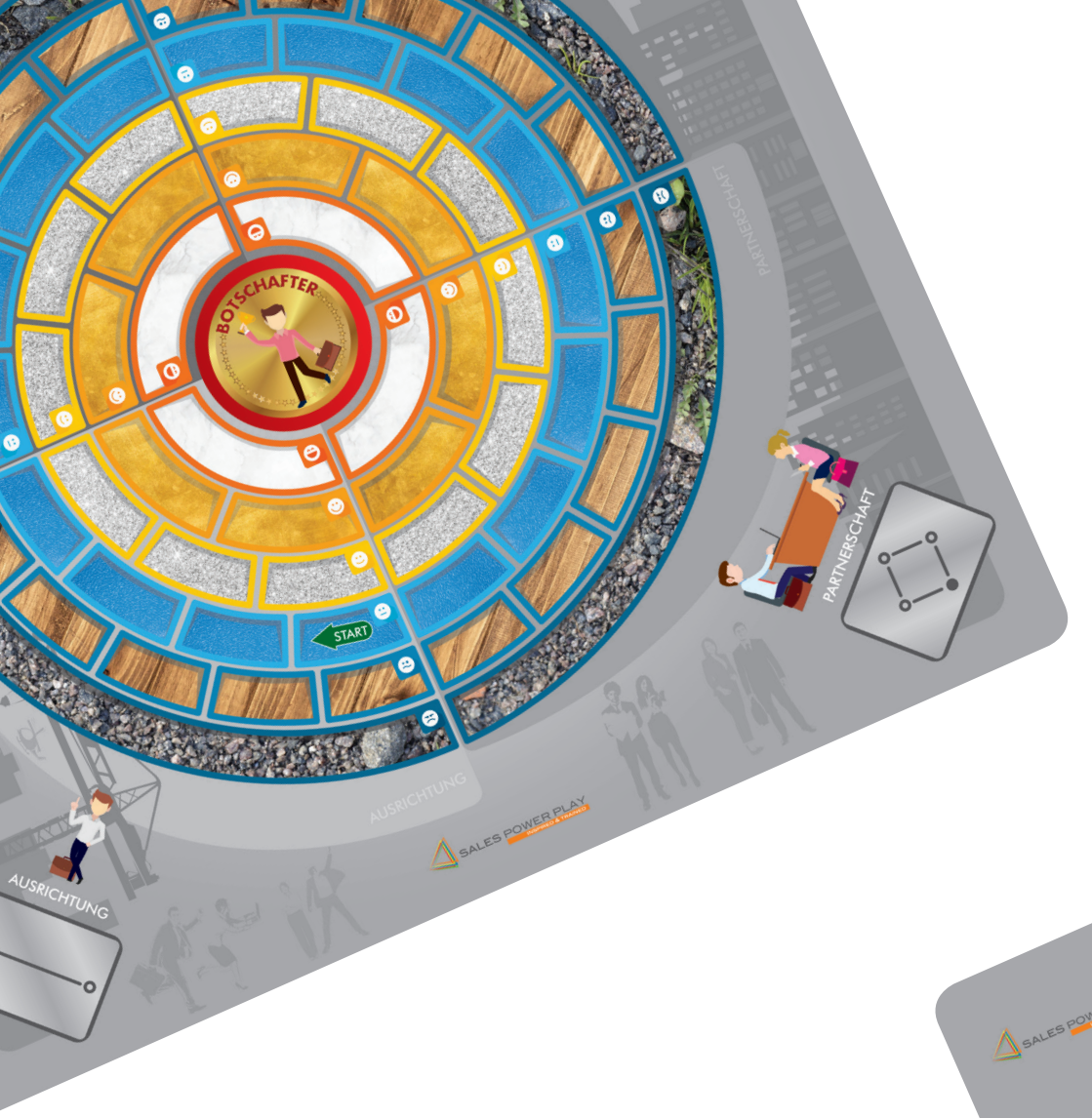
## JOKERKARTEN

Um Sales PowerPlay noch abwechslungsreicher zu machen, verstecken sich im Kartenstapel jeder Verkaufsphase zehn Jokerkarten. Wird eine solche gezogen, ist der Moderator gefragt. Er entscheidet, welche Aufgabe Sie als Verkäufer nun zu lösen haben. Sollen die übrigen Spieler Ihre Branchenkenntnisse testen? Oder möchten Sie ein bestimmtes Thema trainieren? Kreieren Sie dazu Ihre eigenen Verkaufssituationen und Fragen. Üben Sie zum Beispiel, Antworten auf Einwände zu geben. Bei den Jokerkarten ist alles möglich. Der Moderator kann sogar die Folgen der Feedback-Karten verändern und etwa festlegen, dass Sie bei jeder «Gut»-Karte doppelt vorrücken dürfen. Selbstverständlich ist der Einsatz der Jokerkarten freiwillig. Bestimmen Sie selbst, ob Sie sie ins Spiel einbauen wollen.

**Bereit für jede Menge Spass?**

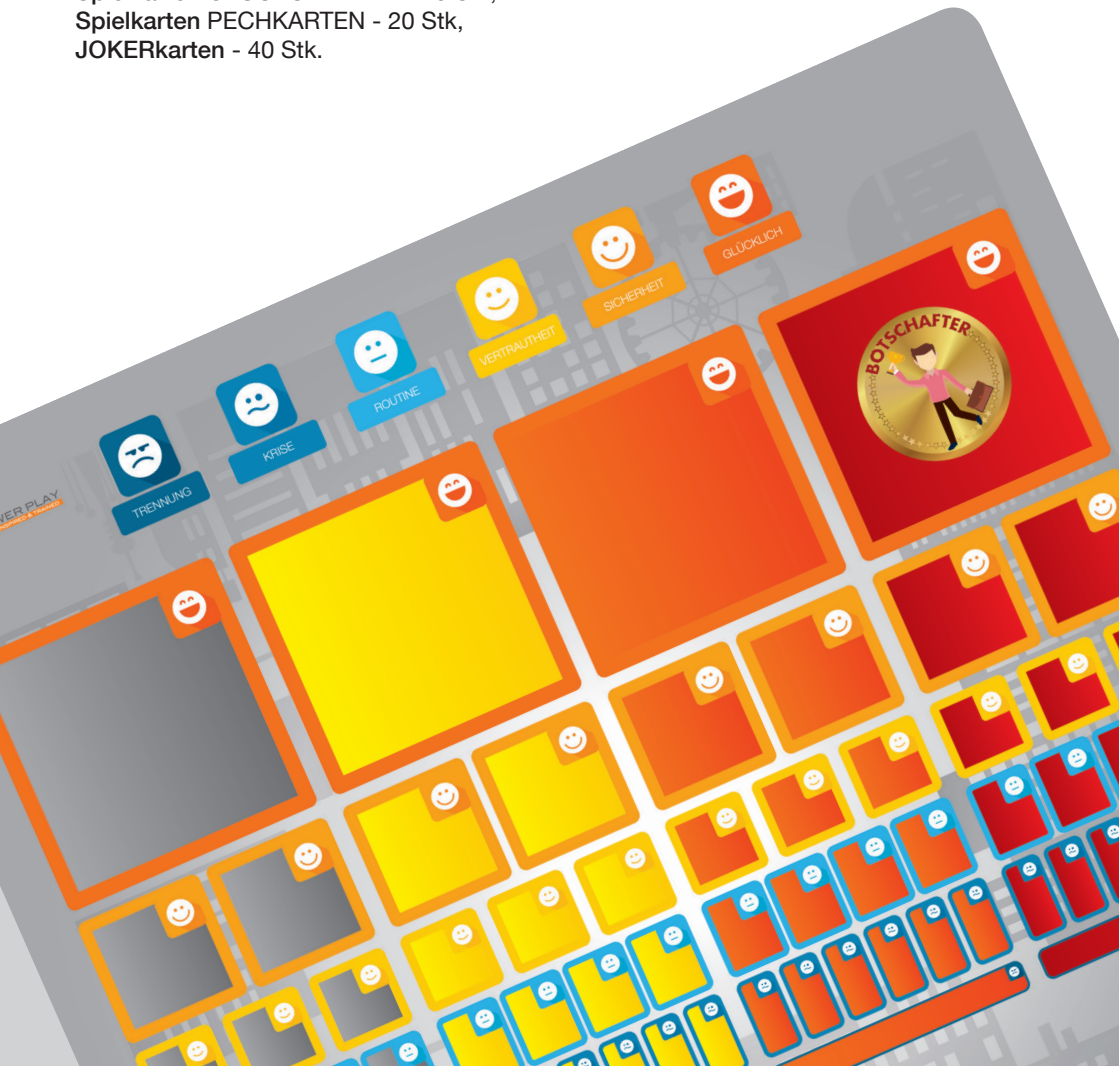
Dann legen Sie los. Mit Sales PowerPlay können Sie nur gewinnen – egal, wer das Spiel als Sieger beendet. Gewinner sind nämlich alle Spieler, weil sie durch andere Verkaufsprofis für den Berufsalltag inspiriert werden. Tanken Sie Motivation, eigene Gewohnheiten im Verkauf abzulegen, sich selbst herauszufordern und Neues zu wagen. Denn Probieren geht über Studieren.

Viel Spielfreude mit Sales PowerPlay!


BOTSCHAFTER
START
PARTNERSCHAFT
PARTNERSCHAFT
AUSRICHTUNG
AUSRICHTUNG
SALES POWER PLAY

Der Koffer von **SALES POWERPLAY** enthält:

**Spielbrett** in Form eines Puzzle - 25 Stk,
**Spielfiguren** - 8 Stk,
**Megafon** - 15 Stk,
**Sanduhr** - 1 Stk,
**Feedback-Rad** - 8 Stk,
**Spielkarten** AUSRICHTUNG - 60 Stk,
**Spielkarten** LERNEN & VERSTEHEN - 60 Stk,
**Spielkarten** CORNETTO - 60 Stk,
**Spielkarten** PARTNERSCHAFT - 60 Stk,
**Spielkarten** GLÜCKSKARTEN - 40 Stk,
**Spielkarten** PECHKARTEN - 20 Stk,
**JOKERkarten** - 40 Stk.



www.salespowerplay.com
2019