



STEIFE BRISE
improvisation theater konzepte

STEIFE BRISE ON STAGE - EIN BEISPIEL

EXPEdition

Verkaufstraining einmal anders

Haubachstraße 80
22765 Hamburg
Tel 040 - 87 87 96 69 - 0
Fax 040 - 87 87 96 69 - 9
info@steife-brise.de
www.steife-brise.de



Angekündigt war der Part der Steifen Brise als „Verkaufstraining“, erwartungsgemäß eher analytisch. Umso größer war die Überraschung, als die Steife Brise aufspielte!

Die Aufgabe - Schwungvoll und bundesweit

Wie können Reisebüros noch mehr für den Verkauf von Kreuzfahrten begeistert werden? Das Salesteam von AIDA und Costa Kreuzfahrten mit einem deutschlandweiten Netz aus über 30 Außendienstmitarbeitern agiert seit dem 15. April 2013 markenübergreifend und bietet eine persönliche Betreuung für jedes Reisebüro. Zwei Reiseunternehmen setzen künftig auf einen gemeinsamen Vertrieb ihrer Produkte in Deutschland. Die neue Vertriebsorganisation wird die Kompetenz von über 250 Vertriebsmitarbeitern bündeln.

Die Lösung – Entfesselte Spielfreude

Die Antwort war eine einzigartige Reisebüro-/Vertriebsschulung mit einer Roadshow quer durch Deutschland direkt an die Counter. Eine motivierende Form des Verkaufstrainings stand im Fokus der Roadshow. Die Kombination aus lehrreichem Input und entfesselter Spielfreude überraschte alle Teilnehmer. Vertraute Begriffe und Prozesse in völlig neuem Kontext gespiegelt zu sehen, ist ein Vergnügen, dem sich kaum jemand entziehen kann. Mit einer getanzten Reiseberatung im Stile von „Dirty Dancing“ beginnt der Zauber schon bei der Buchung der Reise!

Das Besondere am Steife Brise Training – Viel Humor und elegante Lässigkeit

Das Steife Brise Training ist eine Kombination aus Unterhaltung, Seminar und Informationsvermittlung. Wir binden die Teilnehmer im Prozess aktiv rational und emotional ein und lassen sie sofort erleben, was inhaltlich vermittelt wird. Bei AIDA/Costa ging es um ausgezeichneten Service, kundenorientierte Kommunikation, Beratung und Verkauf von Traumreisen auf Kreuzfahrtschiffen. Expedienten verkaufen mehr als Schiffsreisen – sie verkaufen Träume! In diesem Sinne war die ganze Veranstaltung, je ein Tag, von viel Humor und eleganter Lässigkeit sympathisch getragen.

Die Expedienten

„Ich habe das erste Mal in meinem Leben Tränen gelacht.“

„Ihr wart einfach toll!! Vielen, vielen Dank für ein unvergessliches Verkaufstraining! Mein Counter hat heute morgen ein Küsschen bekommen!“

„Ihr wart echt große Klasse beim gestrigen Verkaufstraining in Berlin!!! Noch nie so ein lustiges, aber auch informatives Verkaufstraining erlebt!!!“

„DANKE für so viel Inspiration am Counter!“



Und wie wurde es zum Highlight?

Die Schauspieler fassten in Szenen, was zum Thema „Reiseberatung“ bisher keiner zu fragen wagte und was – mit Verlaub – schon längst mal hätte laut gesagt werden dürfen. Die Basis dafür waren die vorher mit dem Kunden sorgfältig abgestimmten Fachinhalte. Das Außendienst-Team sorgte im Dialog mit der Steifen Brise dafür, dass diese auch zu 100% vermittelt wurden. Und das mit ganz viel Spaß!