

Anhang: Brian Tracy und die Tracy College AG

Brian Tracy, geboren 1944 in Kanada, aufgewachsen in Kalifornien, verheiratet, vier Kinder, lebt in San Diego, Kalifornien. Bachelor of Commerce (BC) und Magister of Arts (MA), spricht vier Sprachen, darunter auch Deutsch.

Das sind die wesentlichen Kennzahlen eines Mannes, der – wie kaum ein anderer – diszipliniert, fleißig und genial in jahrelanger Forschungs- und Praxisarbeit ein Trainingssystem für den ganzheitlichen Erfolg aufgestellt und immer wieder getestet und verbessert hat. Sein Ziel war es, die besten Methoden unter einer klaren, positiven Philosophie in ein effektives Gesamtsystem zu integrieren. Das ist ihm gelungen.

Heute hat sich das Trainingssystem von Brian Tracy weltweit durchgesetzt. Viele multinational agierende Großunternehmen und Beratungsgesellschaften arbeiten mit Programmen von Brian Tracy. Mit diesem sensationellen Erfolg hat Brian Tracy selbst den besten Beweis für die Qualität seines Trainingssystems erbracht. Er ist heute Präsident des „Brian Tracy International“-Netzwerks mit weltweit 350 Beratern und Trainern.

Im deutschen Sprachraum und Polen wird das Programm Tracy College von Frank M. Scheelen, Waldshut, und einem von ihm geführten ständig wachsenden internationalen Netzwerk erfahrener Verhaltenstrainer angeboten.

Frank M. Scheelen, Jahrgang 1962, ist Director der Tracy College AG und INSIGHTS International, Baden (Schweiz). Scheelen war es, der Brian Tracy im deutschsprachigen Raum bekannt machte und dem es immer wieder aufs neue gelingt, Brian Tracy selbst zu Großveranstaltungen nach Deutschland zu verpflichten.

Tracy College International bietet: Öffentliche Seminare, Inhouse-Seminare, firmeninterne Einsatzmöglichkeiten.

Trainings-Systeme

Die einzelnen Komponenten dieses Systems beginnen auf der elementaren Stufe und schreiten zu immer höheren und komplexeren Stufen fort. Die jeweiligen Bedürfnisse des Teilnehmers bestimmen, bei welcher Trainingsstufe er einsteigt. Alle Programme beinhalten ein persönliches Arbeitsbuch, Audiokassetten, Video, Gruppen- und Einzelgespräche und Rollenspiele.

Komponente Nr. 1: Das Seminar zum Buch „Das Gewinner-Prinzip“ Phoenix-Seminar über „Leistungs-Psychologie“

Das Seminar ist als selbständige Einheit einsetzbar, verstärkt jedoch alle anderen Komponenten des Systems. Es konzentriert sich darauf, den Teilnehmern die nötigen Werkzeuge an die Hand zu geben, um herausragende Leistungsstufen zu erreichen, starke Fähigkeiten im zwischenmenschlichen und Team-Bereich zu entwickeln, Verantwortung für die eigene Leistung zu übernehmen, realistische kurzfristige und langfristige Ziele zu setzen.

Das Programm umfaßt 27 Module, die innerhalb eines dreitägigen Zeitraums erarbeitet werden.

Komponente Nr. 2: Das Seminar zum Buch „Verkaufsstrategien für Gewinner“ – Verkaufs-Psychologie

Der Schwerpunkt liegt auf den elementaren Dingen, dem „äußeren Spiel“ des Verkaufens – Akquisition bis Abschluß, Vertrauen bilden, Präsentieren – und auf dem „inneren Spiel des Verkaufens – Selbstvertrauen, positive Einstellung, Selbstmotivation, Überwinden der Angst vor Ablehnung, Techniken des beratenden Verkaufens ohne Druckmittel.

Das Programm umfaßt 35 Module, die innerhalb eines zwei- bis dreitägigen Zeitraums erarbeitet werden.

Komponente Nr. 3: Superior Sales Management

Ein Element, das in den meisten Verkaufstrainingsprogrammen fehlt, ist das Verkaufsmanagement. Dieses Programm deckt die gesamte Band-

breite der Funktionen des Verkaufsmanagements ab: Motivation, Delegieren, Schlüsselkunden betreuen, Territorien verwalten, Mitarbeiterwerbung, Vorstellungsgespräche, Fähigkeiten der Mitarbeiter entwickeln, Kommunikationskanäle.

Das Programm umfaßt 24 Module, die innerhalb eines zwei- oder dreitägigen Zeitraums erarbeitet werden.

Komponente Nr. 4: Strategic Planing for Sales Professionals

Dieses Programm ist ein vollständiger und umfassender Kurs, der Verkäufern helfen will, „ihre Arbeit zu planen und nach ihrem Plan zu arbeiten“. Jeder Verkäufer geht durch den kompletten Strategieplanungsprozeß: Situationsanalyse, persönliche Geschäftsplanung, wesentliche Werte, Marktanalyse, strategische Variablen, persönliche Zielformulierung, Voraussehen von Krisen, strategisches Operationsmuster.

Das Programm umfaßt 10 Module, die innerhalb eines ein- oder zweitägigen Zeitraums erarbeitet werden.

Komponente Nr. 5: INSIGHTS Potential-Analyse

Dies ist eine verhaltenstypologische Analyse, die bei Verkäufern und Verkaufsmanagern eingesetzt wird. Basierend auf einem prägnanten Fragebogen, erstellt das computerunterstützte, wissenschaftlich fundierte INSIGHTS System Ihre Persönliche Verhaltensanalyse. Detailliert und graphisch aufbereitet werden Ihre Verhaltenspräferenzen, Ihre Stärken, Ihr Entwicklungspotential und Ihre Motivationsstruktur dargestellt. Dies ist Grundlage, worauf Verkaufs- und Persönlichkeitstraining aufbaut. Das Programm umfaßt Fragebogen, Software, Report und Analysehandbuch. Innerhalb 1½ Stunden kann eine Einführung erfolgen. Workshops und Seminare erstrecken sich über 1–2 Tage.

Komponente Nr. 6: INSIGHTS Verkaufs-Strategien-Indikator

Über einen Fragenkatalog werden die sieben Verkaufsstufen durch 54 Situationen erfaßt und computerunterstützt ausgewertet. Präzise werden somit persönliche Schwachstellen in den Verkaufstechniken und -fertigkeiten erfaßt und können im Seminar zielgerichtet erarbeitet werden. Das Programm wird als Vorbereitung oder Controlling bei Verkaufstraining eingesetzt.

Komponente Nr. 7: „Verkaufsstrategien für Gewinner“

Die Schlüsselideen aus dem Buch „Verkaufsstrategien für Gewinner“ komprimiert auf zwei Audiotapes zur kontinuierlichen Motivation im Auto, in der Freizeit, nach dem Seminar!

Komponente Nr. 8: Professionelles Management

In diesem Programm wurden die Erkenntnisse von erfolgreichen Managern aus den unterschiedlichen Arbeitsgebieten auf 14 Kernbereiche konzentriert, die sich in 21 Schlüsselideen gliedern: Führungspersönlichkeit, Delegieren, Time-Management, Verhandlungsstrategien, Führung erfolgreicher Meetings ...

Das Programm umfaßt 14 Module, jeweils 2 Module pro Tag werden erarbeitet.

Weitere Informationen:

Tracy College AG

Mellinger Str. 40

CH 5400 Baden

Tel.: (00 41) 05 62 21 66 08

Fax: (00 41) 05 62 21 66 18