

PERFORMANCE- WORKSHOP

„Mehr Wirkung. Mehr Abschlüsse. Mehr Umsatz.“



**Mehr
Wirkung.**



**Mehr
Abschlüsse.**



**Mehr
Umsatz.**

Der praxisnahe Trainingstag für Ihren Erfolg
im **Inside Sales** der Kunststoff- und Kunststoffhalbzeugbranche.

Mit bewährten Methoden, praxisnahen Übungen und der Erfahrung
aus der Kunststoffbranche. Für mehr Kundenorientierung, mehr Abschlüsse
und nachhaltiges Wachstum.

Elmar Lesch

Ihr Verkaufstrainer und Coach
für die Kunststoffbranche

LESCH-CONSULT.DE

Performance entsteht, wenn Wirkung messbar wird.

Im anspruchsvollen B2B-Geschäft mit Kunststoffen und Kunststoffhalbleitern reicht es nicht, Anfragen schnell zu bearbeiten. Entscheidend ist, Kundenpotenziale zu erkennen, die richtigen Aktivitäten zu priorisieren und Gespräche konsequent in nächste Schritte zu führen.

01

Klarheit gewinnen

Eigene Pain Points und Ziele im Inside Sales sichtbar machen – und erkennen, was die eigene Wirkung im Kundenkontakt stärkt.

02

Persönliche Wirkung steigern

Verhalten, Fähigkeiten, Werte und Glaubenssätze reflektieren. Stärken gezielt einsetzen und hinderliche Muster verändern.

03

Aktivität in Ergebnisse verwandeln

Produktive von bloß beschäftigenden Tätigkeiten unterscheiden. Zeit und Energie auf erfolgsproduzierende Aktivitäten lenken.

04

Abschlüsse systematisieren

Kundenpotenziale strukturiert entwickeln, Angebote wirksam nachfassen und Verkaufschancen mit System voranbringen.

Das nehmen Teilnehmende mit

- ✓ Mehr Bewusstsein für die eigene Wirkung und persönliche Erfolgshebel
- ✓ Klarere Prioritäten für wirksame Kunden- und Vertriebsaktivitäten
- ✓ Konkrete Ansätze für bessere Gespräche, konsequentes Nachfassen und mehr Abschlusssicherheit
- ✓ Umsetzbare nächste Schritte für den eigenen Vertriebsalltag

„Nicht mehr machen. Das Richtige wirksamer machen.“

Ein Tag. Fünf Impulse. Konkrete Umsetzung.

Aktiv, interaktiv und nah am Vertriebsalltag – mit Reflexion, Austausch und klaren Transferfragen.

UHRZEIT	THEMA & INHALT
09:00	Begrüßung und Erwartungen Ziele setzen und den persönlichen Nutzen klären
09:15-10:00	1. Pain Points & Ziele Inside Sales Herausforderungen benennen und konkrete Entwicklungsziele definieren
10:00-11:00	2. Die Logischen Ebenen - Teil 1 Umwelt, Verhalten und Fähigkeiten
11:00-11:15	Kaffeepause
11:15-13:00	2. Die Logischen Ebenen - Teil 2 Glaubenssätze, Werte, Identität und Sinn
13:00-13:30	Mittagessen
13:30-14:30	3. Produktiv oder beschäftigt? Die Logik erfolgsproduzierender Aktivitäten
14:30-15:30	4. Effektivität vor Effizienz Was machen 2-Mio.-Verkäufer konkret anders?
15:30-15:45	Kaffeepause
15:45-16:45	5. Vom Innendienst zum Inside Sales Performer Systematik statt Zufall
16:45	Wichtige Erkenntnisse & Feedback Persönliche nächste Schritte festhalten
17:00	Ende

Arbeitsweise: kurze Impulse, angeleitete Reflexion, Praxisübungen, Austausch und konkrete Transferplanung.



Erfahrung, die den Vertriebsalltag versteht.

Elmar Lesch verbindet Verkaufstraining, Coaching und Vertriebsexpertise mit dem besonderen Umfeld der Kunststoff- und Kunststoffhalbzeugbranche. Im Mittelpunkt stehen nicht theoretische Modelle um ihrer selbst willen, sondern Erkenntnisse, die im Kundenkontakt und in der täglichen Vertriebsarbeit Wirkung entfalten.

ELMAR LESCH

Verkaufstrainer & Coach

- Branchenverständnis für Kunststoffe und Kunststoffhalbzeuge
- Fokus auf Wirkung, Kundenpotenziale und Abschlussstärke
- Praxisorientierte Impulse für Inside Sales und Vertrieb

Auszeichnung als TOP-Berater 2026



TOP-Berater 2026 vom F.A.Z. Institut, Frankfurt a. M.

Lesch Consult gehört zu den TOP 300 – in einem Markt mit rund 27.000 Unternehmens- und Beratungsunternehmen in Deutschland.

Veröffentlicht in der F.A.Z.-Sonderausgabe „TOP Berater 2026“.

Mehr zur Auszeichnung: lesch-consult.de/ueber-uns/auszeichnungen >

FACHARTIKEL: INSIDE SALES PERFORMANCE

Mehr Wirkung. Mehr Abschluss. Mehr Umsatz pro Kopf.



Jetzt Fachartikel lesen

Der Fachartikel zeigt, wie der Vertriebsinnendienst vom Auftragsverwalter zum aktiven Wachstumstreiber wird.

PDF-Fachartikel öffnen >