



Von 0 auf 100 - Begeisterung als Erfolgskapital

Gabriele Wimplers zwei wichtigste Lebensgrundsätze lauten: „Egal, was du tust, gibt IMMER dein Bestes“ und „erkenne und lebe deine Einzigartigkeit“! Wir haben die erfolgreiche Trainerin, die bei PHOENIX Veranstaltungen regelmäßig das Publikum begeistert, gefragt, wie sich Persönlichkeits- und Motivationstraining auf den Erfolg der Apotheke auswirken können.

PHOENIXprint: Das Thema Persönlichkeit und Motivation zählt im Beruf stärker denn je. Doch um sich in diesem Bereich verbessern zu können, braucht man erstklassige Unterstützung. Sie wurden für 2018 zur Top-Trainerin in der Region Österreich-Deutschland-Schweiz gekürt, was sind Ihre Schwerpunkte?

Gabriele Wimpler: Ja, richtig – das Thema „Persönlichkeit“ und „nachhaltige Eigenmotivation und Eigenverantwortung“ liegt so stark im Trend im Trend wie noch nie. Genau mit diesen Seminarschwerpunkten treffe ich somit den Zeitgeist und habe es unter die „Top 100 Excellence Trainers“ geschafft. Speziell bei Menschen, die in Beratung und Verkauf tätig sind, nimmt die eigene Persönlichkeit einen immer höheren Stellenwert ein. Aktuelle Studien bestätigen, dass unser Erfolg nur zu 15% von unserem Fachwissen abhängt und zu 85% von unserer Persönlichkeit.

Eine unserer wichtigsten Fähigkeiten ist es daher, Beziehung und Vertrauen zu anderen Menschen aufbauen zu können. Aber eben auch, uns selbst und auf unsere Fähigkeiten zu vertrauen. Immer mehr Apotheken erkennen, dass motivierte und begeisterte Mitarbeiter und Kunden DAS zentrale langfristige Erfolgskapital einer Apotheke sind und investieren daher in Persönlichkeits- und Verkaufstraining. Denn nur begeisterte Mitarbeiter begeistern auch Kunden.

PHOENIXprint: Was unterscheidet Ihrer Meinung nach erfolgreiche von weniger erfolgreichen Apotheken?

Gabriele Wimpler: In erster Linie die Überzahl der motivierten, engagierten und mental starken Mitarbeiter. Die Kunden und Mitarbeiter von heute wollen Begeisterung spüren, Motivation und Anerkennung und Wertschätzung erleben. Denn nur wenn die Stimmung stimmt, stimmt am Ende auch die Leistung. In einer zunehmend digitalisierten Welt rücken Werte wie Menschlichkeit, Vertrauen, Empathie, Respekt und Wertschätzung wieder immer mehr in den Vordergrund. Und genau diese Werte können für die Apotheke von heute den entscheidenden Unterschied ausmachen.

Die Apotheke ist ja der Ort des Vertrauens, der persönlichen Beratung und Kompetenz. Mit diesem USP Apotheke kann sich die Apotheke von heute in ihrer Einzigartigkeit positionieren und somit vom restlichen Markt deutlich abheben!

PHOENIXprint: Der Apothekenmarkt befindet sich ja seit längerem im Umbruch – wie schätzen Sie die weitere Entwicklung ein?

Gabriele Wimpler: Hier finde ich eines meiner Lieblingszitate sehr treffend: „Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen“. Genau das könnte man aus meiner Sicht auch 1:1 auf den derzeitigen Apothekenmarkt umlegen. Die einen bauen Mauern und die anderen Windmühlen. Veränderung und der Mut, neue Wege zu gehen kann ja auch als eine Riesenchance betrachtet werden. Lähmende Routine, alte Gewohnheiten und immer alles „beim Alten“ lassen zu wollen, können große Erfolgsverhinderer sein.

Umsatz, Leistung, Konkurrenz. Noch nie waren Apotheken und ihre Teams einem so hohen Leistungs- und Wettbewerbsdruck ausgesetzt wie in dieser schnelllebigen und digitalisierten Zeit. Wer langfristig erfolgreich sein will, muss eingefahrene Systeme und alte Strukturen verlassen, vor allem aber neue Wege einschlagen. Diese Veränderungen proaktiv mitzugestalten, offen zu sein für neue Chancen und Möglichkeiten und optimistisch in die Zukunft zu blicken, genau dazu möchte ich mit meinen Seminaren motivieren! Ich mache Mut, die eigene Komfortzone und eingefahrene Gleise zu verlassen und täglich das Beste aus sich und aus Situationen herauszuholen.

PHOENIXprint: Welche Inhalte zählen zu Ihren Seminarschwerpunkten?

Gabriele Wimpler: Mein Seminarprogramm ruht auf den folgenden drei Säulen:

- **Begeistern Sie sich und Ihre Kunden**
- **Persönlichkeit verkauft - Erfolgsfaktor Selbstvertrauen**

- **Das erfolgreiche Verkaufsgespräch – weg von Produkteigenschaften hin zu Kundennutzen**

Der beste Weg, jemand für eine Idee, ein Projekt oder ein Produkt zu gewinnen, ist die eigene Begeisterung. Ich gebe praktische Tipps, wie Sie eigene Begeisterungsfähigkeit für sich und Ihr Umfeld wecken. Dabei werden Lernprozesse in Gang gesetzt, Sie erhalten Denkanstöße und begeistern sich für neue Ziele. Nicht bis nächste Woche, sondern fürs restliche Leben. Mentale Stärke – Glück, Erfolg und Lebensfreude sind trainierbar, unsere Gedanken, Gefühle und Glaubenssätze bestimmen unsere Realität. All das, was und woran wir glauben, ziehen wir in unser Leben. Der Geist und die Gedanken sind daher ein mächtiges Erfolgsinstrument. Wer negative und blockierende Glaubenssätze ins positive wandelt, kann am Ende ein Meisterwerk aus seinem Leben machen.

Im Persönlichkeitstraining geht es darum, wie wir auf andere wirken, weil das wichtiger ist als das, was wir sagen! Mangelndes Selbst-VERTRAUEN ist für viele Menschen das größte zu überwindende Hindernis auf dem Weg zu einem erfüllten, erfolgreichen Leben. Negative Glaubenssätze hindern uns oft daran, das eigene Potenzial, unsere Stärken und Einzigartigkeit zu erkennen und zu entfalten. Ganz nach dem Motto: Vertraue Dir selbst, dann tun es andere auch! Selbstsicherheit und -vertrauen sind zentrale Faktoren für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch!

Und dann wird es ganz konkret: Wenn wir uns dem Verkaufsgespräch zuwenden! Es gibt hier nach wie vor sehr viel Trainingsbedarf – denn zu viele verwechseln noch immer Produkteigenschaften mit Kundennutzen, stellen die falschen Fragen in der Bedarfsermittlung oder verpassen den Verkaufsabschluss. Hier kann ich meine eigene Erfahrung als PKA hinter der Tara und meine langjährige Vertriebs- und Marketingpraxis in ein einzigartiges, praxisorientiertes Seminarerlebnis einbringen.

**Gehört
mittlerweile zur
Trainer-Topliga:
Gabriele
WIMMLER**



ÜBER DIE TRAINERIN

Erfahrung und fundiertes Wissen als Erfolgsgarant.

Mit fundiertem Wissen und einprägsamen Beispielen aus dem beruflichen Alltag zieht die erfahrene Referentin die Zuhörer in ihren Bann. Mit viel Gespür und Charme bewegt sie Menschen dazu, täglich ihr Bestes zu geben und sich ihrer Einzigartigkeit bewusst zu werden. Sie ist selbst ausgebildete PKA und verfügt zudem über ein sehr breites Fachwissen aus ihrer sehr erfolgreichen Marketing- und Vertriebstätigkeit im Pharmamarkt.

Authentisch und professionell

Die einzigartige Kombination aus fundiertem Wissen und 20 Jahre Seminarerfahrung in der Privatwirtschaft machen Gabriele Wimpler zu einer Trainerin der neuen Generation. Dank ihres ganzheitlichen Ansatzes ist die ausgebildete Mental- und Bewusstseins-trainerin weit mehr als eine kurzfristige Motivatorin. Vielmehr ist sie Mutmacherin und Wegweiserin. Mittlerweile darf die selbstständige Trainerin namhafte internationale Unternehmen zu ihren zufriedenen Kunden zählen.

Gabriele WIMMLER berät Apotheken

Sie zählen zu den Apotheken, die innovative Wege gehen und möchten...

- ... das Gelernte vom Seminar in die Praxis umsetzen?
- ... Ihre Kunden durch Ihre Mitarbeiter begeistern?
- ... messbare Ergebnisse erzielen?
- ... den Teamgeist stärken?
- ... nachhaltige positive Veränderungen herbeiführen?

Gabriele Wimpler: „Setzen wir uns zusammen und planen IHR individuelles Seminar für Ihr Team. Kontaktieren Sie mich gerne für ein kostenloses Informationsgespräch!“

Kontakt:

Gabriele Wimpler

Dipl. Mentaltrainerin

SELBSTVERTRAUEN – BEGEISTERUNG – ERFOLG

+43 (0) 664 537 27 79

office@gabriele-wimpler.at

gabriele-wimpler.at