

Thomas Witt Consulting: Startet den „100 % Plus Club“

# Jetzt bewerben und Umsatz verdoppeln

**M**it einem außergewöhnlichen Projekt geht jetzt Thomas Witt Consulting an den Start. Der Spezialist für Verkaufstrainings hat den „100 % Plus Club“ ins Leben gerufen. Beitreten können Möbelverkäufer aus ganz Deutschland, die folgendes Ziel haben: ihren Umsatz im Jahr 2015 um 100 Prozent zu steigern. Maximal 30 Teilnehmer können mitmachen. „Jedes Mitglied muss aktiver Verkäufer im Möbelhandel sein. Willkommen sind sowohl Küchen- als auch

Thomas Witt und sein Team realisieren mit dem „100 % Club“ ein ganz besonderes Projekt. Es begleitet 30 Verkäufer ein Jahr lang kostenlos dabei, ihren Umsatz zu verdoppeln. Wer teilnehmen will, kann sich bewerben. Grundvoraussetzung ist hohe Motivation und Ehrgeiz.

## 100 % PLUS CLUB

Die Herausforderung für

**Möbelverkäufer**

1 Jahr harte Arbeit für

**100 % Umsatzplus**

THOMASWITT  
CONSULTING

Vollsortiments- und Discount-Verkäufer. Außerdem ist es wichtig, dass sie im digitalen Zeitalter angekommen sind, das heißt, mit Smartphone, Computer und Tablet-PC umgehen können“, nennt Thomas Witt die Grundvoraussetzungen. Wichtig dabei: Das gesamte Projekt ist für die Teilnehmer kostenfrei. „Für uns ist das in erster Linie ein Spaß-Projekt. Wir lieben es, Menschen, die selbst mehr Erfolg wollen und bereit sind, dafür zu arbeiten, auf diesem Weg zu begleiten.“ Darüber hi-

naus sehen er und sein Team es als hervorragende Referenz an, 30 Personen zu großen Umsatzerfolgen zu verhelfen. „Ich gehe davon aus, dass das veränderte Verhalten und die Erfolge der Clubmitglieder den Chefs nicht verborgen bleiben und wir dann dort ins Gespräch kommen. Aber wir sind nicht darauf angewiesen.“

Da das Projekt kostenlos ist, erwartet der Experte allerdings auch jede Menge Disziplin, Engagement, Veränderungsbereitschaft und harte Arbeit. „Wir möchten nicht, dass jemand einen Platz besetzt, der nicht mit vollem Einsatz dabei ist. Deshalb geben wir klare Regeln für das geforderte Engagement vor.“

Der Startschuss für den Club fällt am 20. November 2014 in Frankfurt am Main. An diesem Kickstarter-Event wird die „Initialzündung“ gegeben und am Ende des Tages maximal 30 Personen aufgenommen. Auch diese Veranstaltung ist kostenfrei, jeder zahlt nur eine Tagungspauschale in Höhe von 50 Euro für den Konferenzraum, das Mittagessen und den Kaffee. Interessierte können sich ab sofort auf der Website [www.100prozentclub.de](http://www.100prozentclub.de) für das Event bewerben.

Und was genau erwartet die Teilnehmer des „100 % Clubs“? Um seinen Umsatz tatsächlich verdoppeln zu können, bedarf es eines durchdachten Plans. Dieser wird gemeinsam mit den Coaches entwickelt. Im nächsten Schritt muss der Plan dann umgesetzt werden – jeden Tag, ein ganzes Jahr lang. „Auch dabei werden wir die Mitglieder begleiten.“

Natürlich ist dem Verkaufstrainer bewusst, dass ein Plus von 100 Prozent ein extrem ehrgeiziges Ziel ist. Aber: „Wir müssen unsere Strategien und unser Verhalten nur dann ändern, wenn wir radikal andere Ergebnisse anstreben. Wenn ich zehn Prozent mehr Umsatz schreiben will, komme ich vielleicht noch mit etwas mehr Anstrengung, aber im Wesentlichen mit den gleichen Ver-

haltensweisen durch. Wenn ich den doppelten Erfolg erreichen möchte, muss ich meine Art zu verkaufen, komplett neu erfinden und dies dann ein Jahr lang durchziehen“, begründet Thomas Witt seine Strategie.

Deshalb sei es auch so wichtig, dass die Teilnehmer aus eigenem Antrieb mitmachen. „Diejenigen, die zum Kickstarter-Event kommen, weil ihr Vorgesetzter es wollte, werden schon nach dem ersten Tag das Handtuch werfen und gar nicht erst antreten.“ Denn nur wer sich ein so hohes Ziel selbst steckt und daraus seine Motivation zieht, kann das Coaching erfolgreich beenden.

Trotzdem werden nicht alle dieses Ziel erreichen. Schließlich ist es eine enorme Herausforderung, über einen so langen Zeitraum täglich ein neues Verhalten durchzuziehen. Einige werden eventuell aufgeben und in die alten Muster zurückfallen. „Bei der Ausbildung der Navy Seals, eine der erfolgreichsten Spezialeinheiten der amerikanischen Streitkräfte, kann man während der Grundausbildung jederzeit aufgeben. Man muss nur eine Glocke läuten. Und wer geht, wird in Ehren verabschiedet. Wir halten es genauso. Wer etwas Neues versucht und es nicht bis zum Ende schafft, hat immer noch wesentlich mehr geleistet als jemand, der einfach so weitermacht wie bisher.“

Keiner der Teilnehmer wird es bereuen, bei dem Projekt dabei gewesen zu sein, davon ist der Coach überzeugt. Denn wenn man sich herausfordernde Ziele setzt, muss man seine Komfortzone verlassen und Dinge tun, die man bisher noch nie getan hat. „Daraus entstehen riesige Wachstumsschritte als Persönlichkeit und als Verkäufer. Und dieses Wachstum kann uns niemand mehr wegnehmen“, unterstreicht Thomas Witt.

- [www.100prozentclub.de](http://www.100prozentclub.de)
- [www.thomaswittconsulting.de](http://www.thomaswittconsulting.de)