

Praxiserprobte Trainingsbausteine

Seminare und Workshops für **Vertrieb+AD+TEL**

- **Menschen bewegen**
- **Menschen fordern**
- **Menschen fördern**

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Prolog	3
Für Führungskräfte	4
Die Führungskraft als Coach	5
Führen durch Zielvereinbarungen	6
Mitarbeiter im Vertrieb erfolgreich führen	7
Für Vertrieb und Außendienst	8
Erfolgreiche Verkaufs- und Verhandlungsführung	9
Strategisches Verkaufen	10
Neue Kunden braucht das Unternehmen!	11
Für den Innendienst	12
Kompetenzsteigerung im Verkauf-Innendienst	13
Sicherer Umgang mit Reklamationen und Beschwerden	14
Verkaufen am Telefon	15
Specials!	16
Ziele- und Strategie-Workshop	17
Training-on-the-job, Verkäufer-Coaching im Feld	18
Für Notizen	19
Unser Service für Sie	20
Trainerprofil	21
Impressum	22

Prolog

Wir beraten Unternehmen, Geschäftseinheiten, Führungskräfte, sowie deren Mitarbeiter und unterstützen sie durch individuelle Trainings und Coachings.

Dabei entwickeln und trainieren wir Menschen in ihrem Arbeitsumfeld, um Ansätze für Verbesserungen zu finden und neue Impulse zu vermitteln. Dies geschieht durch Analysen, Seminare, Trainings, Einzelcoachings und individuell mit Ihrem Unternehmen abgestimmten Einsätzen.

Die Menschen stehen dabei stets im Mittelpunkt! Jede Trainingsmaßnahme muss Nutzen für den Mitarbeiter selbst und für das Unternehmen bringen. Die Inhalte müssen deshalb schnell, nachhaltig und mit spürbarem Erfolg in der täglichen Praxis umsetzbar sein.

Mitarbeiter noch erfolgreicher machen...

In Zeiten sich ständig wandelnder Märkte, gestiegener Ansprüche und Erwartungen der Kunden, sowie ein hart geführter Wettbewerb, stellt an die Motivation und an die Einstellung der Mitarbeiter eine täglich neu zu beweisende, große Herausforderung.

Mit unseren „**Praxiserprobte Trainingsbausteine**“ bieten wir Ihnen eine Auswahl von Seminaren, Trainings und Workshops an, die speziell auf den Branchenbereich Textil ausgerichtet sind.

Damit die Teilnehmer für ihre Bedürfnisse entsprechend den bestmöglichen Nutzen aus den Seminaren, Trainings und Workshops mitnehmen können, legen wir größten Wert auf die Stärkung der Persönlichkeit, der Präsenz und der Kommunikationsfähigkeit unserer Teilnehmer. Schließlich sind neben dem Fachwissen die Persönlichkeitskompetenz und die soziale Kompetenz die wichtigsten Schlüsselfaktoren für erfolgreiches Wirken des Mitarbeiters.

Zielgerichtet, systematisch und systemisch, sowie unter Berücksichtigung strategischer Ansätze, erarbeiten wir im Seminar Möglichkeiten und Methoden, die von den Teilnehmern unmittelbar in die tägliche Praxis umgesetzt und angewandt werden können.

Investition in die Mitarbeiter

Wer in seine Mitarbeiter investiert, investiert in die Zukunft seines Unternehmens. Damit Sie Ihre Investition in Ihre Mitarbeiter schnell und übersichtlich kalkulieren können, sind unsere Preise für die „**Praxiserprobte Trainingsbausteine**“ als Festpreise gestaltet. Für unsere Seminare, Trainings, Workshops und Coachings bezahlen Sie den angegebenen Preis, zuzüglich Mehrwertsteuer, ohne jegliche, weitere Nebenkosten.

Für Führungskräfte

	Seite
Die Führungskraft als Coach	5
Führen durch Zielvereinbarungen	6
Mitarbeiter im Vertrieb erfolgreich führen	7

Die Führungskraft als Coach

Zielgruppe	Führungskräfte
Thema/Ziele	Wer seine Mitarbeiter motiviert und unterstützt lernfähig und erfolgreich zu sein, macht seine Abteilung, sein Team und somit sein Unternehmen für die Zukunft erfolgreich. Das Seminar vermittelt Methoden und Möglichkeiten wie Sie Ihre Rolle als Coach leichter und Ziel-orientiert umsetzen. Wie Sie durch Coaching Lern- und Entwicklungsprozesse Ihre Mitarbeiter besser unterstützen und fördern.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rollenverständnis: Was heißt Coach zu sein? ▪ Welche Anforderungen werden an den Coach gestellt? ▪ Wie Sie Ihre neue Rolle als Coach mit Ihren bisherigen Aufgaben in Einklang bringen ▪ Coaching-Bedarf richtig einschätzen ▪ Coachen: Gezielt, geplant oder spontan bei Bedarf ▪ Erfolgreiche Coaching Instrumente ▪ Coaching und Feedback ▪ Richtiger Einsatz von Lob und Tadel ▪ Umgang mit Problemen und Konflikten ▪ Coaching by Objectives: Ziele vereinbaren, kontrollieren und korrigieren
Methoden	Intensiv-Workshop, Diskussion, Gruppenarbeiten, Moderation, Fallbeispiele
Anzahl Teilnehmer	8 Personen
Umfang/Dauer	2 Tage
Investition	3.700,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer

Führen durch Zielvereinbarungen

Zielgruppe	Führungskräfte
Thema/Ziele	Wer den Erfolg Ziel-sicher vereinbart, schafft Perspektiven für sich und seine Mitarbeiter. Effiziente Mitarbeiterführung durch Zielvereinbarungen ist der Schlüssel für anhaltenden Erfolg. Im Seminar lernen Sie Möglichkeiten und Methoden kennen, die Ihnen die Führungsarbeit erleichtert und wie Sie schneller, erfolgreicher Ihre Ziele erreichen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Motivationsfaktor Ziele: Wer braucht sie und warum? ▪ Definieren Sie die Ziele Ihres Unternehmens/Abteilung ▪ ...Sind diese realistisch? ▪ Ziele transparent und verständlich machen ▪ Akzeptanz schaffen durch gemeinsame Vereinbarungen ▪ Abgleich: Stimmen die Ziele Ihres Unternehmens/Abteilung mit den Zielen Ihrer Mitarbeiter überein? ▪ Den Mitarbeitern durch klare Vereinbarungen und individuelle Anreize auf das Ziel einschwören ▪ Damit die Ziele motivieren: Hindernisse klären ▪ Blockaden rechtzeitig erkennen und mit den Mitarbeitern geeignete Lösungen finden ▪ Messkriterien für Zielvereinbarungen festlegen ▪ Ziel-Controlling in der Umsetzung
Methoden	Intensiv-Workshop, Diskussion, Gruppenarbeiten, Moderation, Fallbeispiele
Anzahl Teilnehmer	8 Personen
Umfang/Dauer	2 Tage
Investition	3.700,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer

Mitarbeiter im Vertrieb erfolgreich führen

Zielgruppe	Führungskräfte
Thema/Ziele	Die Außenwirkung, erzeugt durch Ausstrahlung von Selbstbewusstsein, Begeisterung und Motivation der Mitarbeiter im Vertrieb, beeinflussen den Erfolg beim Kunden. Sie reflektieren im Seminar Ihren Führungsstil und konzentrieren sich auf Ihre Kernaufgaben. Sie überprüfen Ihre derzeitigen Instrumente zur Vertriebssteuerung und erkennen, wie Sie den Prozess für Ihre Mitarbeiter noch besser motivierend gestalten können. Sie sind in der Lage Ihre Mitarbeiter erfolgreich zu coachen und die notwendigen Feedbackgespräche konstruktiv zu führen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlegende Überlegung zur Führungsaufgabe im Vertrieb ▪ Vermittlung zwischen Unternehmens- und Mitarbeiterinteressen ▪ Auswirkungen unterschiedlicher Führungsstile ▪ Analyse des eigenen Führungsstils ▪ „Spielregeln“ vorleben ▪ Führungsarbeit im Außendienst ▪ Ziele und Aufgaben der Vertriebssteuerung ▪ Analyse der eigenen Instrumente zur Steuerung ▪ Optimierung der Vertriebssteuerung ▪ Motivierende Gestaltung der Vorgehensweise ▪ Bestimmungsgrößen: Vertriebsstrategie, Kundenstruktur, und Kundenanforderungen
Methoden	Intensiv-Workshop, Diskussion, Gruppenarbeiten, Moderation, Fallbeispiele
Anzahl Teilnehmer	8 Personen
Umfang/Dauer	2 Tage
Investition	3.700,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer

Vertrieb & Außendienst

	Seite
Erfolgreiche Verkaufs- und Verhandlungsführung	9
Strategisches Verkaufen	10
Neue Kunden braucht das Unternehmen!	11

Erfolgreiche Verkaufs- und Verhandlungsführung

Zielgruppe	Verkäufer und Außendienstmitarbeiter
Thema/Ziele	Geschickt verhandeln im Kunden- und Verkaufsgespräch sind für jeden Verkäufer der besondere Reiz und Herausforderung. Dabei bilden fachliche, soziale und emotionale Kompetenzen die Grundlagen des Verhandlungserfolges. Der Umgang mit Kunden und Verhandlungspartnern erfordert immer ein hohes Maß an Fingerspitzengefühl, Kompetenz in der Kommunikation und sicheres Auftreten. Die Teilnehmer lernen wie sie optimale Verhandlungsergebnisse durch strukturierte Vorbereitung und Entwicklung von Verhandlungsstrategien schneller ihr Ziel erreichen. Wie sie durch Lösungs-orientierte und überzeugende Argumentations- und Abschlusstechniken ihre Verkaufs- und Verhandlungserfolge sicherstellen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Je besser die Vorbereitung... ▪ Sich selbst spiegeln und die eigene Position erkennen ▪ Ziele festlegen! ▪ Die Kunst sich selbst zu motivieren ▪ Empathie und Kommunikation ▪ Meine persönliche Wirkung auf andere ▪ Umgang mit unterschiedlichen Charakteren und Mentalitäten ▪ Richtig argumentieren, andere überzeugen ▪ Das Verhandlungsgespräch ▪ Die Kunst der Frage und des aktiven Hinhörens ▪ Vorteils- und Nutzendarstellung ▪ Die Zwei-Gewinner-Strategie ▪ Harte Preisverhandlungen ▪ Zeitpunkt und Kaufmotive richtig erkennen ▪ Optimale Verhandlungsabschlüsse erzielen
Methoden	Intensiv-Training, Diskussion, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten und Praxis-Übungen mit Video-Feedback
Anzahl Teilnehmer	12 Personen
Umfang/Dauer	2 x 2 Tage Intervall (= 4 Tage)
Investition	6.600,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer

Strategisches Verkaufen

Zielgruppe	Verkäufer und Außendienstmitarbeiter
Thema/Ziele	Strategisches Verkaufen ist der ganzheitliche Ansatz Erfolge sicher und dauerhaft zu generieren. Die Zusammenarbeit mit dem Kunden erfordert neue Wege. Der Focus beim strategischen Ansatz ist gleichzeitig auf Gebiets-, Kunden-, Entscheidungs- und Partnermanagement gerichtet. Ziel ist es die Kunden langfristig von Produkten und konzeptionellen Lösungen zu überzeugen. Die Teilnehmer erhalten einen umfassenden Überblick über die Möglichkeiten und Tools des strategischen Verkaufens.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Welche Bedeutung hat strategisches Verkaufen ▪ Wodurch unterscheidet sich strategisches Verkaufen zu herkömmlichen Verkaufsmethoden ▪ Erfolgreiche Wege des strategischen Verkaufens ▪ Wann macht strategisches Verkaufen Sinn ▪ Welche persönlichen Herausforderungen sind mit dem strategischen Verkaufen verbunden ▪ Der Unterschied von ABC-Klassifizierung und der ABC-Kundenanalyse ▪ Wie Mehrwert für den Kunden über das strategische Verkaufen erzielt wird ▪ Aufbau erfolgreicher Gesprächskonzepte ▪ 7 Punkte für den strategischen Verkaufs-Ansatz ▪ Wie strategische Partnerschaften auf- und ausgebaut werden
Methoden	Seminar und Training, Diskussion, Fallbeispiele und Gruppenarbeiten
Anzahl Teilnehmer	12 Personen
Umfang/Dauer	2 Tage
Investition	3.300,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer

Neue Kunden braucht das Unternehmen!

Wie Sie systematisch und gezielt neue Kunden gewinnen

Zielgruppe	Verkäufer und Außendienstmitarbeiter
Thema/Ziele	<p>Die Neukunden-Akquise gilt nach wie vor als die „Königsdisziplin“ im Verkauf. Neue Kunden akquirieren kann deshalb nicht dem Zufall überlassen werden sondern erfordert viel mehr systematisches und konsequentes Vorgehen. Egal ob es sich hierbei um „Kalt- oder Warmakquise“ handelt.</p> <p>Wenn Sie als Verkäufer mit Freude und Begeisterung akquirieren wollen, dann spielen etwaige Hemmungen oder Ängste keine Rolle mehr für Sie. In dem Spezial-Seminar lernen Sie Methoden und Möglichkeiten kennen, die Ihnen helfen, rasch neue Kunden zu gewinnen. Sie trainieren intensiv Akquise-Situationen.</p>
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Der Erfolg liegt in der Vorbereitung ▪ Gestaltung von Kontaktaufbau und Gesprächseinstieg ▪ Wirkungsvolle Vorstellung meiner Person und Anliegen ▪ Selbststeuerung durch Motivation und Begeisterung ▪ Keine Angst vor neuen Kunden!!! ▪ Realistische Erwartungen entwickeln ▪ Umgang mit vermeintlichen Rückschlägen ▪ Zielkunden definieren und selektieren ▪ Akquise-Prozesse mit Systematik ▪ Struktur und gezieltes Sammeln von Kundendaten ▪ Systematik in Angebot und Wiedervorlage ▪ Terminvereinbarung per Telefon
Methoden	Intensiv-Training, Diskussion, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten, Praxis-Übungen mit Video-Feedback
Anzahl Teilnehmer	12 Personen max.
Umfang/Dauer	2 Tag
Investition	3.300,00 € zuzüglich gültiger Mehrwertsteuer

Innendienst

	Seite
Kompetenzsteigerung im Verkauf-Innendienst	13
Sicherer Umgang mit Reklamationen und Beschwerden	14
Verkaufen am Telefon	15

Kompetenzsteigerung im Verkauf-Innendienst

Zielgruppe	Mitarbeiter Verkauf-Innendienst
Thema/Ziele	Der Verkauf-Innendienst ist die Schaltstelle für Kundenangelegenheiten und Service zwischen intern und extern. Die Aufgabe erfordert Organisationstalent, Fertigkeiten in der Administration, Fingerspitzengefühl im Umgang mit Kolleginnen und Kollegen intern und dem Außendienst, Durchsetzungsvermögen sowie verkäuferisches Geschick im Umgang mit den Kunden. Sie lernen in diesem Intensiv-Seminar wie Sie Ihre Fähigkeiten und Kompetenzen weiter ausbauen um künftig noch besser Kunden- und Service-orientiert Ihre Aufgaben im Verkauf-Innendienst wahrnehmen, aktiv verkaufen, die Aufgaben Ihres Unternehmens umsetzen und die Ziele sicher erreichen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufgaben des Verkauf-Innendienstes ▪ Erfolg beginnt im Kopf! Sicher Ziele erreichen ▪ Grundlagen der Motivation ▪ Kommunikationsverhalten optimieren ▪ Stressauslöser und Stressverhalten ▪ Verkaufspsychologisches und Kundentypologisches ▪ Mut und Durchsetzungsvermögen ▪ Eigene Organisation optimieren ▪ Aktiv verkaufen! ▪ Struktur von Kundengesprächen optimieren ▪ Umgang bei schwierigen Situationen am Telefon ▪ Praktische Tipps für den Alltag
Methoden	Intensiv-Seminar, Gruppenarbeiten, Fallbeispiele
Anzahl Teilnehmer	12 Personen
Umfang/Dauer	2 Tage
Investition	3.300,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer

Sicherer Umgang mit Reklamationen und Beschwerden

Zielgruppe	Verkauf-Innendienst
Thema/Ziele	Zu jedem Geschäft gehören auch Reklamationen. Sie sind die beste Chance, dem Kunden die Leistungsfähigkeit zu beweisen und die Kundenbindung weiter auszubauen. Kunden die reklamieren, stehen loyal zu Ihrem Geschäftspartner und liefern mit ihrer Reklamation einen kostenlosen Verbesserungsvorschlag. Sie lernen in dem Intensiv-Seminar wie Sie besser mit Reklamationen und Beschwerden umgehen können. Sie trainieren intensiv besonders stressgeladene Situationen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <u>Die Chance</u> der Reklamation erkennen ▪ Ursachen für Reklamationen ▪ Die Situation des Kunden ▪ Problemlösungen suchen und finden ▪ Phasen des Reklamationsgesprächs ▪ Umgang mit Emotionen ▪ Sachliche und emotionale Gesprächsziele ▪ Aktives Zuhören! ▪ Die Verständnisregel ▪ Gemeinsame Zielsetzung/Zusammenfassung/Klärung ▪ Persönliche Stressverarbeitung ▪ Beschwerdemanagement nutzen
Methoden	Intensiv-Seminar, Diskussion, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten
Anzahl Teilnehmer	12 Personen
Umfang/Dauer	1 Tag
Investition	1.650,00 € zuzüglich gültiger Mehrwertsteuer

Verkaufen am Telefon

Zielgruppe	Verkauf-Innendienst und Telefonservice
Thema/Ziele	<p>Der erste Eindruck zählt, das gilt auch und ganz besonders beim Verkaufsgespräch am Telefon. Wer die Grundlagen der Telefonkommunikation kennt und beherrscht, kann im Verkaufsgespräch frei, individuell und spontan agieren. Hinzu kommen die Schlüsselfaktoren des Verkaufsgesprächs: Bedarf erkennen, Kunden aktivieren, Kundenwunsch erkennen, Kunden-Nutzen argumentieren, Zusatzverkauf nutzen und das Verkaufsgespräch erfolgreich zum Abschluss bringen.</p> <p>Im Telefontraining vermitteln wir den Teilnehmern praktikables und umsetzbares Wissen und bieten Raum, das Gelernte ausreichend zu üben. Am zweiten Seminartag praktizieren wir mit den Teilnehmern Echt-Telefonate.</p>
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Grundlagen bewusster Kommunikation ▪ Wirkung und Persönlichkeit am Telefon ▪ Häufige gesprächstechnische Fehler ▪ Umgang mit Stress und Anspannung ▪ Vor- und Nachbereitung der Telefongespräche ▪ Kundenorientierung am Telefon ▪ Kaufmotive und Bedürfnisse ▪ Verkaufs- und Verhandlungsführung am Telefon ▪ Zusatzverkäufe gezielt aktivieren ▪ ...und jede Menge praktischer Tipps!
Methoden	Intensiv-Seminar, Diskussion, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten, aktive Telefonate
Anzahl Teilnehmer	12 Personen
Umfang/Dauer	2 Tage
Investition	3.300,00 € zuzüglich gültiger Mehrwertsteuer

Specials!

	Seite
Ziele- und Strategie-Workshop	17
Training-on-the-job, Verkäufer-Coaching im Feld	18

Ziele- und Strategie-Workshop

Zielgruppe	Führungskräfte und alle Mitarbeiter im Vertrieb und Außendienst
Thema/Ziele	<p>Der Ziele- und Strategie-Workshop ist das ideale Instrument, für Sie als Geschäftsführer oder Vertriebsleiter, alle Ihre Mitarbeiter im Vertrieb (Innendienst, Außendienst, KAM, Service, etc.) zu einem gleichen Zeitpunkt, bei einer gemeinsamen Veranstaltung auf Ziele und Vorgehensweisen einzustimmen, ja sogar richtig einzuschwören.</p> <p>Z.B. im Rahmen einer Vertriebstagung, oder beim Start eines neuen Projektes, oder zu Beginn des neuen Kollektions-Verkaufes, oder bei der Einführung einer neuen Produktlinie. Der fachliche Part ist selbstverständlich Ihnen vorbehalten. Wir unterstützen Sie dabei durch methodisch-didaktisch abgestimmte Moderationsmethoden und interaktive Teilnehmer-Aufgaben, dass die Veranstaltung für Sie und Ihre Mitarbeiter zum Erfolg wird. Dabei legen wir besonders Wert auf die Nachhaltigkeit und die Aufbereitung, die zur Erreichung und Sicherung Ihrer angestrebten Ziele, durch diesen Workshop, führt.</p> <p>Alles ist so von uns aufbereitet, dass die Teilnehmer neben fachlichem Input, intensive Kommunikation untereinander pflegen, Motivation, Erlebnis, Abwechslung, sowie Drive, für ihre Praxis und den bevorstehenden Aufgaben mitnehmen. Alles nachhaltig und mit einem besseren Transfer.</p>
Inhalte	Die Inhalte und Vorgehensweisen werden mit Ihnen detailliert abgestimmt und sind Leitlinie für den gesamten Workshop.
Methoden	Moderierter und interaktiver Workshop
Teilnehmer	Für kleine und große Gruppen möglich
Umfang/Dauer	1-2 Tage
Investition	Preis auf Anfrage

Training-on-the-job, Verkäufer-Coaching im Feld

Zielgruppe	Verkäufer Außendienst
Thema/Ziele	Verkäufer-Coaching ist eine sehr effektive Methode die Produktivität im Verkauf zu steigern. Zielsetzung des Verkäufer-Coachings ist es, den Umsatz schnell zu steigern und nachhaltig das Verhalten zu optimieren. Die direkte Zusammenarbeit zwischen Verkäufer und Coach ermöglicht ein individuelles Eingehen auf Stärken und Schwächen gleich im Anschluss an das Kunden- und Verkaufsgespräch. In der sogenannten „Bordsteinkonferenz“ werden Ziele, Wege und Ergebnisse analysiert, miteinander verglichen und korrigiert. Danach erfolgt die neue Aufgabenstellung für das neue Ziel.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Individuelle Förderung des Verkäufers ▪ Erfolg beginnt im Kopf! Sicher Ziele erreichen ▪ Kommunikationsverhalten optimieren ▪ Verkaufs- und Verhandlungsstil optimieren ▪ Steigerung der Abschlussquote ▪ Sich selbst überzeugend präsentieren ▪ Verkaufspsychologisches und Kundentypologisches ▪ Sicherer Umgang in schwierigen Situationen ▪ Eigene Organisation optimieren
Methoden	Feldtraining, Feedback und Außendienst-Coaching
Umfang/Dauer	Nach Bedarf
Investition	Preis auf Anfrage

Unser Service für Sie

1. **Führungs- und Verkaufstrainings seit 1995**
Nutzen Sie das Know how aus jahrelanger Trainings-, Coaching- und Beratungserfahrung im Bereich Verkauf, Vertrieb und Marketing.
2. **Aus der Praxis für die Praxis**
Sie arbeiten mit einem Trainer zusammen, der selbst über 20 Jahre praktische Vertriebs- und Führungserfahrung verfügt. Dadurch stellen Sie sicher, dass Ihre Seminare, Trainings und Workshops 100% praxisorientiert sind und die erlernten Inhalte bereits am nächsten Arbeitstag umgesetzt werden können.
3. **Zufriedenheitsgarantie**
Weil Sie mit der Leistung des Trainings zufrieden sind, bezahlen Sie das Trainerhonorar. Sollten Sie nicht zufrieden sein, bezahlen Sie kein Honorar! Genießen Sie die Sicherheit Ihr Budget für Trainings- und Qualifizierungsmaßnahmen genau richtig zu investieren.
4. **Vertrieb und Verkauf ist unsere Stärke!**
Durch die konsequente Konzentration auf die Kernkompetenzen Verkauf, Vertrieb und Marketing haben Sie die Sicherheit, in diesen Bereichen ausgewiesenes Expertenwissen zu nutzen.
5. **Erfolgsorientierte Honorierung (nicht bei „Praxiserprobte Trainingsbausteine“ vorgesehen)**
Sie können zwischen einem fest vereinbarten Honorar und einer erfolgsabhängigen Honorierung, die sich an dem ROI der Trainingsmaßnahme orientiert, wählen.
6. **Honorarfreie Erstgespräche**
Das erste Gespräch ist für Sie honorarfrei. Sie haben somit die Möglichkeit sich Ihren eigenen Eindruck zu machen.
7. **Verkaufs- und Vertriebsanalyse vor Ort (nicht bei „Praxisorientierte Trainingsbausteine“ vorgesehen)**
Dadurch können Sie sicher sein, dass die Trainings Ihren Bedarf ganz genau treffen. Wir fragen, hinterfragen, beobachten, interviewen EDV-gestützt und analysieren bis ins Detail, und stimmen Ihr Seminar- und Trainingskonzept genau auf die Ergebnisse ab.
8. **Aktivieren und motivieren**
statt nur zu informieren ist die Prämisse unserer Seminare, Trainings und Workshops. Begeisterung die überspringt. Moderne Lern- und Trainingsmethoden, die interaktives Lernen ermöglichen und von Ihren Teilnehmern fordern. Es ist das Seminar Ihrer Mitarbeiter, nicht unser Seminar. Die Selbstverantwortung Ihrer Mitarbeiter zur eigenen Entwicklung steht im Mittelpunkt.
9. **Lernerfolge durch Qualitäts- und Lerntransfersicherung**
Durch unterschiedlichste Methoden und Teilnehmer-zentrierte Maßnahmen können Sie sicher sein, dass die Inhalte verstanden und gelebt werden. Begleitende Unterlagen unterstützen noch das Ganze.
10. **Fotoprotokolle dokumentieren die erarbeiteten Seminarergebnisse**
Sie haben stets einen Überblick über die gemeinsam erarbeiteten Inhalte und Ergebnisse. Dadurch sind Sie in der Lage, erlernte Werkzeuge und Inhalte zu vertiefen und nachhaltig zu implementieren.
11. **Referenzen**
erhalten Sie gern auf Wunsch. Damit Sie sicher sein können, vermitteln wir den persönlichen Kontakt zu einem Geschäftspartner, der bereits mit uns erfolgreich zusammen gearbeitet hat. Hinterfragen Sie kritisch und machen Sie sich Ihr eigenes Bild.
12. **Maßgeschneidertes Inhouse-Seminare, individuelles Coaching oder „Praxiserprobte Trainingsbausteine“**
Entscheiden Sie selbst, welche Art der Weiterbildung für Ihre Mitarbeiter oder die Mitarbeiter Ihrer Kunden genau richtig ist. Dann können Sie sicher sein, dass das vermittelte Wissen auch nachhaltig gelebt wird.
13. **Die Trainings-Umgebung**
Wählen Sie bei der Durchführung zwischen Seminaren und Trainings bei Ihnen im Haus, oder in einem geeigneten Seminarhotel oder bei uns im Allgäu, z.B. auf dem Gipfel, umgeben von Natur pur, auf einer Berghütte.
14. **Experten-Netzwerk für alle Seminarthemen außerhalb unserer Kernkompetenzen**
Sollten Sie für Themen die außerhalb unserer Kernkompetenzen liegen einen Trainer suchen, empfehlen wir Ihnen gern den richtigen Partner, der zu Ihnen und Ihren Mitarbeitern passt.
15. **Themenbezogene Literaturtipps**
gibt es als Anhang bei jedem Seminar, Training oder Workshop in der Seminarmappe. Wenn Sie darüber hinaus weitere Empfehlungen wünschen, stellen wir Ihnen diese gern zusammen.

Trainerprofil



Rainer Forster

Selbständiger Trainer/Berater BDVT, seit 1995
Systemischer Business Coach, seit 2011

Trainer/Berater-Qualifikation

- Trainerausbildung bei Klett WBS, Stuttgart
- Trainerausbildung bei ICL-Institut, Lindlar
- Fortbildungen in Moderationsmethode
- Fortbildungen in Transaktionsanalyse
- Fortbildungen in Open Space-Methode
- Mentaltraining bei Andreas Ackermann, Anwil/CH
- Ausbildung zum Systemischen Business Coach bei Heidi Reimer, Münchner Akademie für Business Coaching
- Mentorcoaching bei Ortrun Wagemann, München

Praktische Berufserfahrung

- Industriekaufmann IHK
- zwanzig Jahre Verkaufs- und Führungserfahrung
- als Außendienstmitarbeiter, Spezialist Vertrieb und Marketing, Geschäftsleiter im TEH, Verkaufsleiter im Außendienst, Leiter Außendienst und Vertriebskoordination
- bei Kunert-Werke, W.L. Gore GmbH, Friedrich Kögel KG und Kunert AG

Tätigkeitsschwerpunkte

- Management- und Verkaufstraining, Systemisches Business Coaching (Einzelcoaching), POS-Coaching im TEH, Training on-the-job, Feldbegleitung, Verkauf/Vertriebs-Analysen

Trainer-Netzwerk

- Mit zehn Trainern und Coaches im Bereich Personal- und Organisationsentwicklung

Mitglied im

- Berufsverband der Trainer, Berater und Coaches e.V., Köln

Impressum

Firma:	Rainer Forster Training & Beratung BDVT
Gegründet:	1995
Inhaber:	Rainer Forster
Anschrift:	Auf den Ecken 11 D-87509 Immenstadt
Telefon/ Telefax:	T +49 (0) 8323 98484 F +49 (0) 8323 98485
mailto:	info@forster-training.de
Internet:	www.forster-training.de
Bankverbindung:	Sparkasse Allgäu Konto 512 905 BLZ 733 500 00
Steuer-Nummer:	123/217/90028 Finanzamt Immenstadt
Umsatzsteuer-ID:	DE 174 163 139
Copyright:	1995-2013 by Rainer Forster
Teilnehmerzahl	Übersteigt die Teilnehmerzahl die angegebene maximale Personenzahl des Seminars/Workshops, berechnen wir pro Teilnehmer eine Gebühr von 125,00 € pro Tag, zzgl. Mehrwertsteuer. Preise gültig 2013/14