

Fact Sheet Training

1. Was bietet unser Training?

Unsere Trainings sind individuell auf die Belange von Unternehmen, sowie den Entwicklungspotentialen ihrer Mitarbeiter zugeschnitten. Unser Ziel dabei ist, gemeinsam mit den Unternehmen neue Perspektiven zu entdecken, die Leistungsfähigkeit von Mitarbeitern zu erhöhen und somit einen werthaltigen Beitrag zur langfristigen Personal- und Unternehmensentwicklung zu leisten. Dabei profitieren die Unternehmen von den umfangreichen Praxiserfahrungen unserer Trainer.

2. Was unterscheidet unsere Trainings?

Unsere Trainings vermitteln vor allem Wissen, Methodik und Fähigkeiten individuell und praxisnah an die Mitarbeiter auf Basis konkreter Zielstellungen aus den Unternehmen und ordnen sich in sinnvoller Weise um die Thematik „Der Faktor Mensch im Vertrieb“ an.

Sie sind lösungsorientiert auf die Belange von Unternehmen zugeschnitten und stellen das Lernen, Erfahren, Reflektieren, Verankern und die zukünftige Anwendung in der Praxis in den Mittelpunkt.

3. Welche Trainings bieten wir an?

- Vertriebskompetenz (Abläufe verstehen, Prozesse steuern)
- Menschenkenntnis (Weil jeder Kunde anders ist)
- Erscheinungskompetenz (Image als Erfolgsfaktor)

4. Nach welchen Grundsätzen arbeiten wir?

- Nur so viel Theorie wie nötig.
- Aus der Praxis – für die Praxis:
Vorgehensweisen und Lösungsansätze, die sich bewährt haben, sind die Basis unserer Seminare.
- Eigene Inhalte und konkrete Fallbeispiele aus dem Unternehmensalltag ergänzen unsere Wissensvermittlung und führen so zu einer erhöhten Akzeptanz bei den Mitarbeitern.
- Respekt, uneingeschränkte Offenheit zur Selbstreflexion und konstruktiver Dialog sind unabdingbar für den Seminarerfolg.
- Lernerfolg durch kleine Gruppen.