

KATALOG



FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG
Handwerk, Logistik, Mittelstand, Produktion
Führen von Führungskräften

BUSINESS-COACHING

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

VITA
HELMUT HEIM

OFFENE SEMINARTERMINE 2023

➤ SEMINARE MITARBEITERFÜHRUNG

- Grundlagen erfolgreicher Mitarbeiterführung
- Führungskräfteentwicklungs-Programm
- Führung in der Praxis

➤ SEMINARE SOFTSKILLS

- Arbeitsmethodik
- Selbstmanagement
- Selbstführung
- Zeitmanagement

- Beziehungsmanagement
- Teamarbeit und Teamführung

- Konfliktmanagement
- Gesprächsführung

- Kommunikation Grundlagen
- Präsentationen erfolgreich halten
- Rhetorik – Freie Rede

- Mitarbeitergespräche –
auch Gespräche in außergewöhnlichen
Situationen wie z. B. das Kondulenzgespräch
- Jahresgespräche
- Zielvereinbarungsgespräche



➤ SEMINARE KUNDENORIENTIERUNG & SERVICE

- „aktiv verkaufen“ Grundlagen des Verkaufs
- Kundenorientiertes Verhalten
- Professionelles Verhalten am Telefon
- Umgang mit Beschwerden

➤ SEMINARE VERKAUF

- Kundenzentriert beraten und verkaufen
- Verkäufer ausbilden und coachen
- Verkaufsleiter coachen
- Der Verkaufsleiter als Verkäufer-Coach

SEMINARE MITARBEITERFÜHRUNG



Grundlagen für eine erfolgreiche Mitarbeiterführung
ERSTMALS VORGESETZTE(R)
Seminardauer: 2 Tage + Aufbauseminartag.

Kompetenzerweiterung
MITARBEITERORIENTIERTE KOMMUNIKATION
Schlüsselkompetenz von erfolgreichen Führungskräften
Seminardauer: 2 Tage

Kompetenzerweiterung
TEAMORGANISATION
Seminardauer: 2 Tage

Nachwuchs-Führungskräfte-Entwicklungsprogramm

AUF DEM WEG ZUR ERFOLGREICHEN FÜHRUNGSKRAFT

Entwickeln Sie über mehrere Monate hinweg Ihr persönliches Führungsprofil
Seminardauer: 3 x jeweils 2 Seminartage + Coaching innerhalb von 6 Monaten.

Erfahrene Führungskräfte

PERSONALFÜHRUNG ZWISCHEN AUFGABEN- UND MITARBEITERORIENTIERUNG

Ein Seminar für Vorgesetzte und Führungskräfte mit langjähriger Führungserfahrung
Seminardauer: 3 Tage

MEINE FÜHREUNGSROLLE UND ICH / SELBSTFÜHRUNG

Zeit für Impulse und Orientierung –

Ein Weg zu meinem erweiterten Selbstkonzept als Vorgesetzte/r und Mensch
Encountergruppe über 5 Tage

Aktuelle Seminartermine sind auf der Homepage
ausgeschrieben: <https://www.helmutheim.de/seminare/>

SEMINARE SOFTSKILLS

GESPRÄCHE FÜHREN – KONFLIKTE LÖSEN

Seminardauer: 2 Tage

Kompetenz: KONFLIKTMANAGEMENT

Ein dreiteiliges, modulares Trainingskonzept:

- Modul 1: Prävention und Grundlagenwissen zur ersten Hilfe zur Selbsthilfe (1-tägig)
- Modul 2: Kompetenzerweiterung in Gesprächs-, Moderations- und Beziehungskompetenz zur Bewältigung von Konflikten(2-tägig)
- Modul 3: „Wenn es scheinbar nicht mehr geht...“ – ProAktive Fallbesprechung und Transfervorbereitung (1-tägig)

Als Einzel-Coaching / Einzeltraining oder Seminar:

ARBEITSMETHODIK GEPAART MIT ZEIT- und SELBSTMANAGEMENT

Der Ausgangspunkt für berufliche und persönliche Zufriedenheit

Seminardauer: 1 Tag

Emotionale BEZIEHUNGSGESTALTUNG im Beruf

Beziehungskompetenz im Business

Seminardauer: 2 Tage

SELBSTFÜHRUNG

Vorhaben und Ziele heute und zukünftig erfolgreich verwirklichen

Mit aktiver Umsetzung in einem ersten persönlichen Projekt je Teilnehmer

Seminardauer: 2 Tage + 1 Tag für Projekttransfer



Bitte besuchen Sie auch die Homepage
<https://www.potenzial-mensch-coaching.de>

➤ BUSINESS-COACHING

- Entwicklung beruflicher Professionalität
- Einzelbegleitung für Personen mit Schlüsselfunktionen im unternehmerischen Umfeld.

Die hervorragenden Themen, die ich im Business-Coaching mit meinen Klienten zusammen bearbeite, sind:

- Führungsaufgaben
- Führungskompetenzen
- Umgang mit Konflikten und Konfliktlösung
- Neue berufliche Herausforderungen / berufliche Weiterentwicklung
- Begleitung von Entscheidungen und Veränderungen
- Kommunikation und Umgang mit besonderen Personen und Gruppen.

doch auch für

Besuchen Sie

<https://www.inhaber-coaching.de>

Inhabercoaching – Unternehmercoaching
Führungskräftecoaching



➤ PERSÖNLICHKEITSCOACHING

z. B. mit erfahrungsorientierten Angeboten wie Coaching-Wandern, Auszeit mit Coach in der Natur.

Coachingprogramm:
„Ergänzen Sie Ihre Persönlichkeit!“

Besuchen Sie

<https://www.potenzial-mensch-coaching.de>

Die Preise und Konditionen je Stunde, je halber oder ganzer Tag, teile ich Ihnen beim Vorgespräch mit und bestätige diese auch schriftlich.

VITA

Auf der Basis meiner Ausbildungen und meiner Berufs- und Lebenserfahrung, leiste ich meinen Beitrag zur Entwicklung meiner Klienten, in dem ich moderiere, trainiere, coache und Erfahrungen transferiere. Mein Wunsch: Firmen sowie Personen sollen die gewünschte Unterstützung finden.

Woher kommt die Praxiserfahrung?

Seit 2004 bin ich in Vollexistenz selbstständiger Managementtrainer, Business-Coach und Begleiter bei Veränderungen. Seitdem begleite ich Projekte zum - Thema "Moderne Personalpolitik" sowie

- ChangeManagement - Veränderung zum Besseren,
- Weiterentwicklung "Potential Mensch" im Unternehmen,
- Teamentwicklung,
- Führungskräfteentwicklung.

Ein offenes Seminarprogramm für Führungskräfte sowie ein Programm zur Führungskräfteentwicklung ist ein erfolgreicher Bestandteil meines Angebotes.

HELMUT HEIM Coaching Entwicklung Gespräch Training
Referenzen <https://helmutheim.de/referenzen/>

Praxiserfahrung als Angestellter (in den Jahren 1985 bis 2004):

Niederlassungsleiter

Leiter von zwei Niederlassungen mit Personal-, Budget und Ergebnisverantwortung –
Führen mit Kennzahlen

Personalmanagement und Einsatzplanung für gewerbliche, kaufmännische und
technische Mitarbeiter

Randstad Deutschland GmbH

4 Jahre

Verkaufsleiter

Verantwortung für Personal, Organisation und Steuerung der Verkaufsabteilung und aller
Verkaufsaktivitäten;

Akquisition und Betreuung von Top-Kunden (ab 250 TEU Umsatz pro Jahr) und
Outsourcing-Projekten in den Bereichen Handel und Produktion (Industriegüter,
Investitionsgüter und Lebensmittel)

DACHSER GmbH & Co. KG

7 Jahre

Vita - Fortsetzung

Abteilungsleiter

einer operativen Abteilung mit Ergebnisverantwortung

Verantwortung für Disposition, Fahrpersonal und Fuhrpark sowie die Organisation und Durchführung von kundenindividuellen Großprojekten

DACHSER GmbH & Co. KG

2 Jahre

Verkaufsrepräsentant im B2B-Außendienst

Einblick in alle möglichen Branchen, die potentiell Versender für Expressfracht sein konnten.

TNT Express GmbH

2 Jahre

Leiter

des "Satelliten"-Büros/Versandbüros der Spedition Birkart im

Druckerei- und Verlagshaus Mainpresse Richter Druck in Würzburg

Versandabwicklung und Führung eines Buch-Lagers

Int. Spedition Johann Birkart

2 Jahre

Lagerhalter

eines Tee-Produzenten

Int. Spedition Johann Birkart

2 Jahre

Ausbildungen



2. Beruf:

- 01/17 - heute Fortbildungen, Selbsterfahrung sowie Supervisions-Sitzungen im personzentrierten Kontext und in Bezug auf meine eigenen Seminare und Coachings.
- 01/16 - 12/16 Abschluss der Ausbildung „Personzentrierter Berater (GwG)“
- 01/13 Train-the-Trainer Ausbildung:
Didaktik, Unterrichtsplanung, Handlungsorientierung
- 02/08 - 03/10 Ausbildung und Abschluss in personzentrierter Beratung (Grundstufe) / Coaching nach den Richtlinien der Gesellschaft für Personzentrierte Psychotherapie und Beratung e. V. (GwG) in Köln bei .facilitate Dorothea Kunze, Weil i. Schönbuch
- 10/04 – 11/05 Trainerausbildung Teamtraining – Zusatzqualifikation „Erfahrungsorientierte Pädagogik und Beratung“
27-tägige Ausbildung plus 2 Tage
Supervision beim bsj e. V. in Marburg
- 03/04 Prüfung vor dem Gesundheitsamt
Erfolgreicher Abschluss mit der Erlaubnis zur Führung einer Praxis für Psychotherapie (HeilprG)
- 02/03 - 03/04 Vorbereitungslehrgang „Psychotherapie“ an der ARDEA - Schule in Nürnberg

1. Beruf:

- 01/89 - 04/89 Verkehrsfachwirt (DAV)
Vorbereitungslehrgang zum Verkehrsfachwirt an der Deutschen Aussenhandels- und Verkehrs-Akademie (DAV) in Bremen
Prüfung v. d. Handelskammer Bremen
- 09/82 - 01/85 Speditionskaufmann (IHK) Int. Spedition Johann Birkart, Würzburg

OFFENE SEMINARTERMINE 2023

Für alle Termine gilt:

Frühbuchernachlass! 8 % Nachlass auf den Seminarpreis erhalten Sie, wenn mich die verbindliche Anmeldung bis 6 Wochen vor dem Termin erreicht. Wenn die Anmeldung für zwei oder mehr Personen aus einem Unternehmen erfolgt, erhalten Sie weitere Sonderkonditionen.

Ich biete alle Seminare auch als **firmeninterne Veranstaltung** an. Gerne erstelle ich ein Angebot.

„Auf dem Weg zur erfolgreichen Führungskraft“
für Handwerk, KMU, Logistik, Produktion und Mittelstand

HANDWERKER-WEG / KMU-WEG inklusive einem Sonder-Tag „Kundenorientierung“:

Für Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte sowie Führungskräfte und Meister aus allen Sparten des Handwerks sowie klein und mittelständischen Unternehmen.

Beginn: 18. und 19. Januar 2023

BAYERN OST und SÜD: das Götzfried Hotel, 93057 Regensburg

Beginn: 03. und 04. April 2023

BADEN WÜRTTEMBERG / RHEINLAND-PFALZ / HESSEN: NH Hotel, 68165 Mannheim – mit „Führen von Führungskräften“

Beginn: 20. und 21. Juni 2023

FRANKEN / HOHENLOHE: Hotel Gasthof Sonne, 91564 Neuendettelsau

Beginn: 13. und 14. Juli 2023

RHEINLAND-PFALZ / HESSEN: Welcome Hotel, 64289 Darmstadt

Beginn 13. und 14. November 2023

NORDBAYERN / BADEN-WÜRTTEMBERG NORD: Stadthotel, 74564 Crailsheim

Beginn: 16. und 17. November 2023

NORD-OST-DEUTSCHLAND: Hotel Essential by Dorint Berlin-Adlershof, 12489 Berlin

Beginn: 21. und 22. November 2023

NORDDEUTSCHLAND: Median Hotel, 31275 Hannover / Lehrte – mit „Führen von Führungskräften“

Link zur Webseite:

<https://helmutheim.de/personalentwicklung-fuer-handwerk-und-kmu/>

PRODUKTIONS-WEG:

Für Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte sowie Führungskräfte und Meister aus Produktionsabteilungen, Schichtbetrieben, Fertigungsbereichen.

Beginn: 02. und 03. Februar 2023

WESTDEUTSCHLAND: Ringhotel Am Stadtpark, 44532 Lünen – DORTMUND / UNNA / WESTFALEN - mit „Führen von Führungskräften“

Beginn: 18. und 19. April 2023

NORD-OST-DEUTSCHLAND / BRANDENBURG: Hotel Essential by Dorint Berlin-Adlershof, 12489 Berlin

Beginn: 20. und 21. Juni 2023

SÜDDEUTSCHLAND: Hotel Sonne, 91564 Neuendettelsau – Direkt an der Autobahn A6 zwischen NÜRNBERG und ANSBACH

Beginn: 13. und 14. Juli 2023

RHEINLAND-PFALZ / HESSEN: Welcome Hotel, 64289 Darmstadt - mit „Führen von Führungskräften“

Beginn: 07. und 08. September 2023

MITTELDEUTSCHLAND OST: NH Leipzig Messe, 04158 Leipzig – HALLE/SAALE / DRESDEN / JENA

Beginn 13. und 14. November 2023

NORDBAYERN / BADEN-WÜRTTEMBERG NORD: Stadthotel, 74564 Crailsheim

Link zur Webseite:

<https://helmutheim.de/meisterlich-kompetenten-fuehrungskraft-in-der-produktion/>

Meine personalisierte OFFERTE für Individualisten!

KOMBINATION EINZELTRAINING + nachfolgende, wöchentliche BEGLEITUNG (1-2 Stunden) über mehrere Wochen per Online-Sitzungen | Gerne erläutere ich Ihnen die Optionen und erstelle Ihr individuelles, schriftliches Angebot! E-Mail oder Anruf unter 09871 706460 genügt!

Alle aktuellen Seminartermine sowie Veranstaltungsorte erhalten Sie immer in der Tabelle auf der Webseite „Seminartermine“ Link: <https://helmutheim.de/seminare/>

LOGISTIK-WEG:

Für Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte sowie Führungskräfte aus Logistikabteilungen in Handel, Industrie, Dienstleistung.

Beginn: 11. und 12. Januar 2023

MITTELDEUTSCHLAND WEST: Best Western Hotel Mainz, 55122 Mainz

Beginn: 01. und 02. März 2023

SÜDDEUTSCHLAND Baden Württemberg: NH Hotel Stuttgart Flughafen, 70794 Filderstadt

Beginn: 31. Mai und 01. Juni 2023

ÖSTERREICH: LINZ / WELS / SALZBURG – Hotel Gasthof Fischer, A-4614 Marchtrenk

Beginn: 20. und 21. Juli 2023

SÜDDEUTSCHLAND: Augsburg Hotel Sonnenhof, 86368 Gersthofen - mit „Führen von Führungskräften“.

Beginn: 21. und 22. November 2023

NORDDEUTSCHLAND: Median Hotel, 31275 Hannover / Lehrte

Link zur Webseite:

<https://helmutheim.de/fuehrungskraefteentwicklung-fuer-die-logistik/>

RAHMENBEDINGUNGEN und Preise für das Führungskräfteentwicklungsprogramm:

Insgesamt handelt es sich um 6 Tage = 3 Seminarblöcke je 2 Tage, innerhalb eines Zeitraums von ca. 6 Monaten nach Beginn der Seminarreihe. Zwischen den Seminarteilen stehe ich den Teilnehmern für Rückfragen zur Verfügung. Ausführliche Beratungen sind auf Basis der im Preis inbegriffenen Online-Coachingstunden möglich.

Gesamtpreis (Frühbuchernachlass 8 %):

Der Preis von 3.250 Euro zzgl. gesetzlicher MWST (Geschäftskunden) gilt für die Seminarstandorte im Raum Nürnberg und beinhaltet 6 Seminartage, Seminarverpflegung mit Mittagstisch, Seminarunterlagen und Teilnahmebestätigung.

3.750 Euro zzgl. MWST beträgt der Preis für alle anderen Seminarstandorte auf Grund der höheren Gestehungskosten bei gleicher Leistung.

5 Stunden per Face-to-Face Online-Coaching oder Videotelefonie (gesichert) sind für die Teilnehmer enthalten. Dieses Kontingent kann jeder Teilnehmer innerhalb einer Zeit von 12 Monaten ab Startdatum individuell und situationsbezogen in Anspruch nehmen.

OFFENE SEMINARTERMINE 2023

Erstmals Vorgesetzte / Erstmals Vorgesetzter

2-tägiges Grundlagenseminar für eine erfolgreiche Mitarbeiterführung

24. und 25. Januar 2023 | 1.075 Euro netto | **AUGSBURG / DONAUWÖRTH** : Augsburg Hotel Sonnenhof, 86368 Gersthofen

09. und 10. Februar 2023 | 950 Euro netto | **HOHENLOHE FRANKEN**: Stadthotel, 74564 Crailsheim

06. und 07. März 2023 | 950 Euro netto | **NÜRNBERG**: Waldgasthof am Letten, 91207 Lauf an der Pegnitz (im Nürnberger Land)

09. und 10. Mai 2023 | 1.075 Euro netto | **MARBURG / KASSEL**: Hotel „Zur Schmiede“, 36304 Alsfeld (klimatisierter Seminarraum)

08. und 09. Juni 2023 | 1.075 Euro netto | **LEIPZIG / HALLE**: Mühlenhotel Halle-Leipzig, An der Windmühle 1, 06188 Landsberg / OT Peissen

13. und 14. Juni 2023 | 1.075 Euro netto | **MAINZ**: Best Western Hotel, 55120 Mainz

28. und 29. Juni 2023 | 950 Euro netto | **WESTMITTELFANKEN HOHENLOHE**: Hotel Rappen, 91541 Rothenburg o. d. T. (klimatisierter Seminarraum)

03. und 04. Juli 2023 | 1.075 Euro netto | **THÜRINGEN**: Dorint Hotel Am Goethepark, 99423 Weimar (klimatisierter Seminarraum)

17. und 18. Juli 2023 | 950 Euro netto | **NÜRNBERG**: Waldgasthof am Letten, 91207 Lauf an der Pegnitz (im Nürnberger Land)

09. und 10. August 2023 | 1.075 Euro netto | **DORTMUND / UNNA**: Ringhotel am Stadtpark, 44532 Lünen

23. und 24. August 2023 | 1.075 Euro netto | **HANNOVER**: MEDIAN-Hotel, 31275 Lehrte bei Hannover (klimatisierter Seminarraum)

30. und 31. August 2023 | 1.075 Euro netto | **BERLIN / BRANDENBURG**: Hotel Essential by Dorint Berlin-Adlershof, 12489 Berlin

20. und 21. September 2023 | 1.075 Euro netto | **REGENSBURG / OBERPFALZ / NIEDERBAYERN**: Das Götzfried Hotel, 93057 Regensburg



- 05. und 06. Oktober 2023** | 950 Euro netto | **NÜRNBERG / ANSBACH:** Hotel Sonne, 91564 Neuendettelsau
- 12. und 13. Oktober 2023** | 1.075 Euro netto | **STUTTGART / BÖBLINGEN:** NH Hotel Stuttgart Flughafen, 70794 Filderstadt
- 17. und 18. Oktober 2023** | 1.075 Euro netto | **ULM:** Lobinger Hotel, 89129 Langenau bei Ulm
- 24. und 25. Oktober 2023** | 1.075 Euro netto | **MANNHEIM / LUDWIGSHAFEN / HEIDELBERG:** NH Hotel Mannheim, 68165 Mannheim
- 07. und 08. November 2023** | 1.075 Euro netto | **DARMSTADT / OFFENBACH / FRANKFURT:** Welcome Hotel, 64289 Darmstadt (klimatisierter Seminarraum)
- 23. und 24. November 2023** | 1.075 Euro netto | **MARBURG / KASSEL:** Hotel „Zur Schmiede“, 36304 Alsfeld (klimatisierter Seminarraum)

Link zur Webseite:

<https://helmutheim.de/erstmals-vorgesetzter/>

Buchen Sie das **Auffrischungs- und Aufbauseminar (1 Tag) nach 6 und/oder 12 Monaten** gleich bei der Anmeldung dazu, dann lautet die Sonderkondition für einen Tag 490 Euro und für 2 Tage 440 Euro je Tag! Bitte vermerken Sie Ihren Wunsch auf dem Anmeldeformular.

[SOUVERÄN GEHANDELT IN DER NEUEN FÜHRUNGSROLLE?](#)

FÜHREN VON FÜHRUNGSKRÄFTEN!

Starttermin: 23. und 24. März 2023 im Dorint-Hotel am Dom, 99084 Erfurt
Zielgruppe

- Fachverantwortliche, die sich neuen, erweiterten Aufgaben und Herausforderungen stellen. Z. B. neben Personal auch Kostenverantwortung.
- Potenzielle Unternehmensnachfolger aus dem Mittelstand
- Führungskräfte, die mit mehreren Führungsebenen im Betrieb arbeiten (Werksleiter, Betriebsleiter, Produktionsleiter).
- Inhaberinnen / Inhaber.

Interesse? Dann bitte eine E-Mail an h.heim@helmutheim.de



Anmeldung

(Bitte in Blockschrift ausfüllen)

Firma:

Name / Vorname:

Straße:

PLZ / Ort:

Telefon: Telefax:

Geburtsdatum:

Ich melde mich / u. g. Teilnehmer verbindlich zu folgendem Seminar / Training an:

Titel:

Starttermin:

Veranstaltungsort: Preis:

Folgende Teilnehmer:

Vor- und Nachname: Position:

Vor- und Nachname: Position:

Vor- und Nachname: Position:

Ich bin Selbstzahler.

Die Kosten werden von meiner Firma übernommen.

Geschäftsbedingungen:

Die genannten Preise sind Netto-Preise zuzüglich der gesetzlichen MWST.

Sofort nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie die Rechnung, welche gleichzeitig als Anmeldebestätigung gilt. Das volle Honorar wird 21 Werktagen vor dem Starttermin der Veranstaltung fällig (Eingang). Bei Rücktritt von Trainings und Seminaren ab 30 Tagen vor Veranstaltungsbeginn, wird das Honorar zur Hälfte fällig. Ein Ersatzteilnehmer kann benannt werden. Bei Rücktritt vor dem 30. Tag ist eine Bearbeitungsgebühr von 25 Euro zu bezahlen.

Wird eine Veranstaltung aus zwingenden Gründen vom Veranstalter abgesagt oder kommt wegen zu geringer Teilnehmerzahl nicht zu Stande bzw. wird unterbrochen, dann erhalten Sie die Möglichkeit zur Teilnahme an einem späteren Termin. Bereits gezahlte Honorare werden auf Wunsch zurückgezahlt.

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

VERKÄUFER-COACH

SEMINARE VERKAUF

Die Verkäuferausbildung Business-to-Business

KUNDENZENTRIERT VERKAUFEN

Seminardauer: 3 Teile zu je 2 Seminartagen + Coaching

Training on the Job

VERKÄUFERCOACHING

Dauer: Nach Absprache

Technische Spezialisten erweitern ihre soziale Kompetenz und ihre Persönlichkeit

**KUNDENZENTRIERTE BERATUNG UND VERKAUF B2B
FÜR TECHNIKER UND INGENIEURE**

Seminardauer: 2 Tage

Für Verkaufsleiter – Eine sinnvolle Kompetenzergänzung

DER VORGESETZTE ALS VERKÄUFERCOACH

Seminardauer: 6 Seminartage über mehrere Wochen verteilt
+ Transferprojekt + 1 Tag Training on the job.

SEMINARE KUNDENORIENTIERUNG

Kundenorientierung

**KUNDENORIENTIERTES VERHALTEN UND
DER UMGANG MIT BESCHWERDEN**

Seminardauer: 2 bis 3 Tage

Kundenorientierung

TELEFONIEREN TRAINIEREN

Es geht um die Grundlagen des Telefonierens in geschäftlichen Belangen und den ersten Eindruck von Ihrem Unternehmen!

Seminardauer: 1 Tag

Bitte besuchen Sie auch die Homepage www.1A-Verkaeuffer-Coach.de

VERTRIEBSTAGE - Von der Praxis für die Praxis!
Betrachten und verbessern Sie Ihr B2B-Verkaufsverhalten!

Unterschiedliche Zielgruppen:

- 1 Tag für technische Berater/-innen und den Vertriebsinnendienst
- 1 Tag für die Außendienstverkäuferin / den Außendienstverkäufer
- 1 Tag für den Verkaufsleiter

Ein Motto:

Erfolg kommt von Innen!

Diese Feststellung ist der Ausgangspunkt für die Vertriebstage abseits von *Tsjakkaa* *Tsjakkaa*, fokussiert auf

- Persönliche Einstellung
- Selbstkritischer Betrachtung
- Bedarfsorientierung
- Kundenzentrierung

Mit einem ersten Einblick in die psychologischen Hintergründe des kundenzentrierten Verkaufens, losgelöst von Zahlen, Daten, Fakten.



VERTRIEBSTAGE B2B Zielgruppe:
Technische Berater/-innen und Vertriebsinnendienst

BERATUNG TOP – ABSATZ FLOP!?

Muß sich technischer Fachverstand und verkäuferisches Können ausschließen?

Nein, ganz bestimmt nicht!

Meine Erfahrung ist:

Vielen technischen Spezialisten und Top-Beratern ist gar nicht bewusst, wie sehr sie schon kundenorientiert arbeiten und wie leicht der Schritt zum Verkauf sein kann.

Kundenzentriert Verkaufen ist ein hervorragender Zugang zu den emotionalen Aspekten der erfolgreichen, absatzorientierten Kundenberatung.

Dieser Tag soll dazu dienen, Hürden und Vorbehalte gegenüber dem aktiven Verkauf abzubauen. Er gibt zudem einen Einblick in die Grundlagen des kundenzentrierten Verkaufens.

Wenn Sie nach diesem Tag dann „Lust auf Verkauf“ bekommen haben, können Sie sich in einer Intensivgruppe weiter trainieren lassen.



VERTRIEBSTAGE B2B Zielgruppe:
Außendienstverkäuferin / Außendienstverkäufer

REDEN SIE NOCH ODER VERKAUFEN SIE SCHON?

Dieser Vertriebstag für Mitarbeiter/innen im Außendienst stellt folgende Fragen in den Mittelpunkt:

Ich schufte und schufte und trotzdem bleibe ich weit hinter den Erwartungen.
Wie schaffe ich es, mich vom Mittelmaß zu verabschieden und erfolgreiche Kundenbeziehungen zu gestalten?

Oder

Ich habe gerade einen „super Lauf“!
Weiß ich überhaupt, weshalb ich gerade so erfolgreich bin?
Und was muß ich tun, um meine Erfolge zu wiederholen?
Wie bleibe ich langfristig erfolgreich?

Nach diesem Tag erhalten Sie ein Gefühl, ob es sich für Sie auszahlen könnte, in einer Intensivgruppe weiter zu trainieren.



VERTRIEBSTAGE B2B Zielgruppe

VERKAUFSLEITER IM SPANNUNGSFELD VON ERWARTUNGEN UND ERFOLG

„Die Kundenorientierung in den Focus stellen!“

Das ist natürlich das Ziel vieler Menschen, die im Unternehmen tätig sind.
Dafür wird persönliche Kraft, Kreativität und Engagement aufgebracht.

Doch was zählt und letztendlich den Erfolg sichtbar macht, sind Abschlüsse, die sich in barer Münze auszahlen. „Der zweite Sieger ist der erste Verlierer!“

Zwischen diesen beiden Extremen sind immer die Fragen:

- Wie viel Struktur ist notwendig?
- Kontrolle oder Vertrauen?
- Einzelkämpfer oder Teamarbeit?
- Laufen alle in die gleiche Richtung?

Auf dieser Grundlage gestaltet sich der Vertriebstag für Verkaufsleiter.

Ein Erfahrungsaustausch wird durch die hohe Praxis- und Teilnehmerorientierung angeregt.

Problemlagen der Teilnehmer und Teilnehmerinnen werden aufgegriffen und zusammen mit dem im B2B-Vertrieb erfahrenen Trainer diskutiert.

Nach diesem Tag können sie sich entscheiden, ob Sie sich in einer Intensivgruppe weiter trainieren und coachen lassen wollen.

Eine Ausbildung zum Verkäufercoach (Coaching als Vorgesetzter) ist möglich.