

Trainer



Richard Möller ist Experte für Unternehmer- und Unternehmenserfolg. In seiner über 20-jährigen Praxis als Trainer, Coach, Berater und Speaker war er überwiegend für DAX-Unternehmen tätig. Seine Trainerausbildung absolvierte er 1989 beim weltweit größten Trainingsunternehmen. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Geschäftsführungspositionen, zuletzt als Vorstand. Dabei hat er bis zu 1.200 Mitarbeiter erfolgreich geführt. Davor war er sehr schnell vom Vertriebsingenieur zum Vertriebsleiter Gesamteuropa aufgestiegen. Er ist ausgebildeter Flugzeugbauer und Diplom-Ingenieur der Physikalischen Technik und war mit Turn-around-Management, Mergers & Acquisitions und Post-Merger-Integration in Investitionsgüterunternehmen sehr erfolgreich. Seine langjährigen weltweiten Erfahrungen im Vertrieb bringt er in seine Vertriebsseminare und individuellen Coachings ein. Seine Schwerpunkte sind strategische Beratung, Leadership- und Vertriebstrainings, Führungskräfteentwicklung und nachhaltige Persönlichkeitsentwicklung.



Brigitte Goizet ist Trainerin und Coach mit den Schwerpunkten Kommunikation, Unternehmenskultur, Entwicklung von Schlüsselkompetenzen, Mitarbeiterführung sowie Strategieentwicklung und Strategieumsetzung. Sie ist ausgebildete Etikette-Trainerin und zertifizierte HBDI-Trainerin und hat acht Jahre Trainingspraxis. Zuvor war sie viele Jahre als kaufmännische Leiterin tätig, zuletzt vier Jahre als Geschäftsführerin in einem international agierenden Systemhaus mit einer Verantwortung für rund 200 Mitarbeiter. Sie hat Unternehmenskäufe und MBOs begleitet und in ihren Verantwortungsbereichen Vertrieb, Marketing und Finanzen die Post-Merger-Integration erfolgreich umgesetzt. Nach ihrer Sprachenausbildung in Englisch, Französisch und Spanisch und Erfahrungen im Außenhandel und Verlagswesen studierte sie Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Unternehmensführung und Betriebliches Finanzmanagement. Sie ließ sich zur Gruppenmoderatorin ausbilden und begleitete einige Jahre Menschen bei Verhaltensveränderungen.

Zielgruppe

Techniker und Ingenieure mit Kundenkontakt

Teilnehmerzahl
6 - 10 Personen

Semindauer:

3 x 2 Tage
Beginn 1. Tag: 10:00 Uhr, Ende 2. Tag: 16:30 Uhr.

Termine

Teil 1: 07./08. Nov. 2016
Teil 2: 21./22. Nov. 2016
Teil 3: 05./06. Dez. 2016

Ort

Hotel Hof Sudermühlen, Egestorf

Methoden

Kurze Einführungen, Beispiele, Einzelpräsentationen, Kleingruppenübungen, Erfahrungsaustausch und viele Tipps aus der Praxis für die Praxis.

Investition

3.750,- € pro Teilnehmer für 3 x 2 Tage. Hierin enthalten sind Trainingsvorbereitung, Leitung und Durchführung, Teilnehmerunterlagen, Seminargetränke. Für Übernachtung und Verpflegung berechnen wir pro Teilnehmer jeweils € 225,- pro Modul. Alle Preise zzgl. MwSt.

Dieses Seminar können Sie auch als Inhouse-Training buchen.

Exzellente Kundenorientierung für Ingenieure und Techniker

Die Durchführung erfolgreicher Kundengespräche stellt für Ingenieure und Techniker ein wichtiges Aufgabenfeld dar. Neben den fachlichen Kompetenzen sind vielfältige methodische und soziale Kompetenzen gefragt.

In diesem Seminar trainieren Ingenieure und Techniker, die an der Schnittstelle zum Kunden stehen, wie sie ein partnerorientiertes Beratungsgespräch führen. Sie lernen, wie sie Vertrauen beim Gegenüber aufbauen, wie sie sich strategisch auf die unterschiedlichen Kunden und Gesprächspartner vorbereiten, Sicherheit bei der Verfolgung ihrer Ziele entwickeln und sich als Erfolgsfaktor für mehr Kundenloyalität etablieren.

Inhalte:

Modul 1: Optimale Kundenbeziehungen entwickeln

- **Stärkung der Persönlichkeit**
Die persönliche Einstellung als entscheidender Erfolgsfaktor
Erfolgsbewusstsein wecken
Die eigene Begeisterung steigern
- **Die eigenen Stärken erkennen und einsetzen**
Die eigenen Stärken bewusst machen und kommunizieren
Die Stärken des Unternehmens kennen und einsetzen
- **Regeln der Vertrauensbildung**
Wie Sie Vertrauen aufbauen
Gespräche mit verschiedensten Ansprechpartnern und Hierarchieebenen
Informelle Strukturen kennen und nutzen

Modul 2: Strategisch vorgehen

- **Gemeinsame Perspektiven entwickeln**
Die eigene Vision entwickeln
Gemeinsame Visionen mit Geschäftspartnern entwickeln
- **Ziele definieren und Strategien entwickeln**
Chancen erkennen
Strategien entwickeln
- **Strategische Projekte aufsetzen**
Führungsprojekte aufsetzen
Initiativen ergreifen

Modul 3: Menschen überzeugen und begeistern

- **Richtig fragen und gekonnt Gespräche steuern**
Grundlagen der Gesprächsführung
Fragetechnik
Aktives Zuhören
- **Den Nutzen der Leistung vermitteln**
Den Nutzen erkennen, bewerten und argumentativ einsetzen
Kundennutzen und eigene Stärken spiegeln
- **Kreativ vortragen, überzeugen und begeistern**
Überzeugen mit Bildern, Vergleichen, Beispielen
Andere überraschen und zur Tat bewegen

Ihr Nutzen

Sie lernen, die komplexen Verkaufsprozesse zu beherrschen und steigern Ihre verkäuferischen Fähigkeiten. Sie treten stark und selbstbewusst auf und steigern Ihre Kommunikationskompetenz. Sie erfahren, wie Sie durch strategisches Vorgehen bessere Ergebnisse erreichen. Sie erhalten neue Impulse, um Ihr Gesprächsverhalten weiter zu entwickeln und zu besseren Ergebnissen zu kommen. Sie steigern Ihre Kundenorientierung.

Stand: 2016-10

Bitte ausfüllen und faxen!

Fax-Nr.: 040 – 840 52 08 20

Ja, ich melde mich an:

3 x 2-Tage „Exzellente Kundenorientierung - Verkaufstraining für Ingenieure und Techniker:

07./08. Nov.; 21./22. Nov.; 05./06. Dez. 2016

1. Name / Vorname

Funktion / Position

2. Name / Vorname

Funktion / Position

3. Name / Vorname

Funktion / Position

Firma

Abteilung

Branche

Mitarbeiterzahl: bis 50 bis 100 bis 500 bis 1000 bis 5000 über 5000

Straße / Postfach

PLZ / Ort

Telefon / Telefax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Rechnung bitte an:

Abteilung, Name

Bitte senden Sie uns Informationen zu folgenden Themen:

- Führungstrainings Messetraining
 Teambildung Präsentationstraining
 Business-Etikette Verkaufstraining II
 Kompetenztraining: Kommunikation und Menschenführung
 Wir interessieren uns für ein firmeninternes Seminar

So melden Sie sich an



per Telefax: 040 – 840 52 08 20



per Post:
IndoTec GmbH
Osterbrooksweg 55
22869 Schenefeld



per E-Mail: info@indotec.de

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr berechnen wir Ihnen vor Seminarbeginn. Unsere Rechnungen sind sofort fällig ohne Abzug.

Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 100,- zzgl. Mehrwertsteuer. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Programmänderungen bleiben vorbehalten. Sollte das Seminar nicht durchgeführt werden, falls die erforderliche Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird, erstatten wir geleistete Zahlungen unverzüglich.

Tagungshotel

Wir übernehmen für Sie die Buchung Ihres Zimmers im Tagungshotel. In der Übernachtungs- und Verpflegungspauschale sind die Kosten für Frühstück und Abendessen sowie Getränke zum Essen enthalten. Kosten auf dem Zimmer gehen zu Lasten des Seminarteilnehmers.

Über IndoTec

Unser Anliegen ist es, Sie bei Ihren Zielsetzungen zu unterstützen, damit Sie und Ihr Unternehmen noch erfolgreicher werden. Wir begleiten Ihre Veränderungsprozesse mit unseren Kernkompetenzen, wie Seminare, Workshops, Coaching, Consulting und Unternehmenskommunikation, geben Ihnen neue Impulse und schaffen die Basis für eine verbesserte Zusammenarbeit mit Ihrem Team und Ihren Kunden. Wir betrachten Unternehmen ganzheitlich und fördern die Entwicklung von Organisationen, Mitarbeitern und Prozessen. Unsere kundenorientierten Leistungen sind auf das jeweilige Unternehmen individuell zugeschnitten. Einzelnen Mitarbeiter von Unternehmen bieten wir auch offene Seminare an. Durch unsere jahrzehntelangen Erfahrungen in Führungspositionen nationaler und multinationaler Unternehmen gewährleisten wir eine anspruchsvolle Weiterbildung.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung der Vorschriften des Datenschutzes gespeichert. Wir geben keine Adressen an andere Unternehmen weiter. Wenn Sie die Speicherung Ihrer Adressen nicht wünschen, teilen Sie uns dieses bitte per E-Mail mit an: info@indotec.de.