

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 Vertriebsstrainings, 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

Führungskräfte, die ihre Ergebnisse und Ideen besser „verkaufen“ möchten.

Teilnehmerzahl

6 - 10 Personen

Seminardauer:

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

Termine

28./29. Jan. 2016, 15./16. Febr. 2016 und 29. Febr./1. Mrz. 2016

Ort

Lüneburger Heide

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 Führungskräfte

Führungskräfte müssen auch verkaufen können. Ihre Kundenorientierung ist vielfältig, umfasst das ganze Unternehmen und zielt neben dem externen Kunden auch innerhalb der Prozesskette auf den internen Kunden ab. Der vertrauensvolle Umgang mit allen Gesprächspartnern ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Wie steht es mit Ihrer Dienstleistungskultur? Wie gut gelingt es Ihnen, Vertrauen aufzubauen und zu überzeugen? Wie gehen Sie vor, um Ihre Ziele zu erreichen?

In diesem Verkaufsseminar für Nicht-Verkäufer trainieren Führungskräfte, Vertrauen beim Gegenüber aufzubauen, sich strategisch auf die unterschiedlichen Kunden und Gesprächspartner vorzubereiten, Sicherheit bei der Verfolgung ihrer Ziele zu entwickeln und sich als kundenbindender Erfolgsfaktor etablieren zu können.

Im **ersten Modul** geht es um die eigene Persönlichkeit. Starke Führungspersönlichkeiten, die die Regeln der Vertrauensbildung kennen und anwenden, gelingt es, andere zu begeistern und optimale Beziehungen aufzubauen.

Im **zweiten Modul** geht es um das strategische Vorgehen. Erfolgsbewusste Führungskräfte haben eine an den strategischen Unternehmenszielen ausgerichtete Vision und setzen sich und ihren Mitarbeitern Ziele. Mit ihren Kunden und Geschäftspartnern entwickeln sie gemeinsame Perspektiven und passen sich den Kundenwünschen an.

Im **dritten Modul** geht es darum, andere zu überzeugen und zu begeistern. Sie erfahren, wie Sie Ihre Argumentation auf den Nutzen Ihres Gesprächspartners ausrichten, wie Sie den Nutzen für Ihre Gesprächspartner erkennen und wie Sie Emotionen und Kreativität einsetzen, um Ihre Kunden zu überraschen.

Inhalte:

Modul 1: Optimale Kundenbeziehungen

- **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 nutzen
- **Regeln der Vertrauensbildung**
Wie Sie Vertrauen aufbauen
Übungen zu den Beziehungsebenen
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 treten stark und selbstbewusst auf und steigern Ihre kommunikativen Fähigkeiten. 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.

Bitte ausfüllen und faxen!

Fax-Nr.: 040 – 840 52 08 20

Ja, ich melde mich an:

3 x 2-Tage „Exzellente Kundenorientierung für Führungskräfte im Raum Hamburg:

28./29. Jan. 2016, 15./16. Febr. 2016 und 29. Febr./1. Mrz. 2016

1. Name / Vorname

Funktion / Position

2. 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:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Führungstrainings | <input type="checkbox"/> Messetraining |
| <input type="checkbox"/> Teambildung | <input type="checkbox"/> Präsentationstraining |
| <input type="checkbox"/> Business-Etikette | <input type="checkbox"/> Verkaufstraining II |
| <input type="checkbox"/> Kompetenztraining: Kommunikation und Menschenführung | |
| <input type="checkbox"/> 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.