

Unternehmer-Training

**Wissen wie es geht -
mehr Kompetenz, mehr Sprache, mehr Erfolg!**

Nicht das was der Seminarteilnehmer passiv hört,
sondern das was er praktisch in sein Unternehmen einbringen kann,
macht die Qualität meiner speziellen Trainingsmaßnahme aus.

- **Branchenübergreifend biete ich Ihnen praxisbewährte Möglichkeiten der Kundenüberzeugung an.**
- **Die Inhalte sind hervorragend geeignet für alle Berater im Innen- und Außendienst, ob Anfänger oder Berufserfahrener.**
- **Die Trainingsinhalte werden noch im Seminar/Training auf die Teilnehmer zugeschnitten, um eine sofortige Umsetzung im beruflichen Alltag zu ermöglichen.**
- **Erfahren Sie, wie Sie mit Einwänden/ Vorwänden umgehen können und gewinnen Sie somit noch mehr Selbstvertrauen und Motivation im harten Wettbewerb!**

Das Training

Der Theorieteil in Vortragsform liefert dem Teilnehmer fachliche Inputs, Anregungen und Erkenntnisse – im Praxisteil werden in Moderationsform aktive Gesprächstrainings in Einzel- und Gruppenarbeit durchgeführt. Zusätzliche Kurzinputs durch den Trainer machen die Inhalte „fassbar“.

Zusammen mit Ihnen passe ich den Aufbau der Schulungen, flexibel und individuell Ihrem gewählten Themenbereich an.

Das Training basiert auf einer fundierten Analyse der Ist – Situation, um den Nerv des Kunden exakt zu treffen.

Die Methode

Der Istzustand wird durch den Trainer eingehend analysiert.

**Sie formulieren das konkrete Ziel Ihrer Trainingsmaßnahme.
Beispiel: „Den Auftragseingang im Bereich Regenerative Energien in
6 Monaten um 20 % steigern.“**

**Zusammen mit Ihnen verknüpfen wir gemeinsam die Sachargumente mit
den psychologischen Werkzeugen, die mein Training unverwechselbar
und dadurch besonders wirksam machen.**

Der Trainer

Thomas Linke

**Kommunikationsprofi mit mehr als
20 Jahren Erfahrung in
pragmatischen Führungsaufgaben.**

**Trainingsinhalte mit absolutem Praxisnutzen,
direkt anwendbar mit messbaren Ergebnissen.**



Praxis

- 15 Jahre** **Vertriebsleitung eines 35 Mitarbeiter-Teams**
- 3 Jahre** **Leitung des Akquise-Team eines großen
Deutschen Wirtschaftsberatungsunternehmens**
- 2 Jahre** **Maingau Energie GmbH Vertriebsimplantation
für das eigene Netzgebiet und fremde Netzgebiete.**
- **Kundenzahl verdoppelt**
 - **Struktur- und Teamaufbau**

Strategie-Workshop

**Hier lernen Sie die wichtigsten Management-Werkzeuge
aus den Kaderschmieden kennen, die Ihnen helfen.....**

**.....in noch kürzerer Zeit die richtigen Entscheidungen zu treffen
und Marketinginstrumente effizienter durchzusetzen.**



Vertriebs-Schulungen

Gehen Sie mit den aktuellen Spielregeln auf den Markt.

Sie erkennen in Kürze wie Kunden und Verhandlungspartner denken. Psychologisch richtiges Verhandeln und beraten steht bei mir an erster Stelle. Gegenargumente des Kunden sind der Wind in Ihren Segeln.

**Machen Sie aus Ihren "Potenzialen"
Spitzenleute, die hoch motiviert und mit Freude
am Beraten und Verhandeln Ziele erreichen.**



Inhouse-Seminare

- **Erfolgreiche Auftragsgewinnung**
- **Führung im Vertrieb**
- **Das erfolgreiche Verkaufsgespräch**
- **Bahn frei für Vertriebstalente**
- **Kundenbindung in der Praxis**
- **Kundenorientierung in der Praxis**
- **Sicheres Auftreten im Vertrieb**



Praxis-Trainings (4 Stunden-Module)

- **Produkt-/Dienstleistungsentwicklung**
- **Marketing**
- **Interessenten-Gewinnung**
- **Messeplanung**
- **Netzwerke**
- **Interessenten-Terminierung**
- **Interessenten-Analyse**
- **Angebots-Erstellung**
- **Abschluss-Technik**



Spezial-Angebot

Inhouse-Vertriebsexperte

Der Inhouse-Vertriebsexperte arbeitet sich schnellstens in Ihre Unternehmensstruktur ein und analysiert die (vertriebliche) Vorgehensweise. Der Inhouse-Vertriebsexperte gibt Empfehlungen zur Verbesserung, ohne persönliche Vorbehalte, an die Geschäftsleitung.

Durchführung von Mitarbeitersuche und Personalgesprächen.

Nicht vorhandene Vertriebsstrukturen und Controlling-Instrumente werden in kürzester Zeit installiert.

Sie bestellen den Inhouse-Vertriebsexperten dann, wann Sie ihn brauchen.



Thomas Linke

Dipl. Betriebswirt (VWA)

Strategienschmiede für Wettbewerbsüberlegenheit

Im Engwinkel 49

56745 Bell am Laacher See

www.die-auftragsgewinnung.de

Telefon 02652 - 939 93 60

Funk 0151 - 209 882 58

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Referenzen

- 2005** **Vereinigung freischaffender Architekten - VFA, Gelsenkirchen**
• VDA Fachseminarreihe "Vertrieb für Architekten"
- 2006** **TechnoPark und Wirtschaftsförderung Schwerte GmbH**
• "Aufbruchstimmung" - Fachseminarreihe "Wie bekomme ich meine Aufträge"
- 2007** **Handwerkskammer Dortmund**
• "Vertrieb für angehende Unternehmer"
- RIO GmbH, Siegen**
• Individuelles Verkaufstraining
• Inhouse-Seminar "Verkaufs-Basis-Seminar"
- 2009** **KM:SI GmbH, Siegen**
• Seminarreihe "Vertriebscoaching"