



Ausbildung zum geprüften Verkaufs-/Vertriebsleiter

Wollen Sie die Karriereleiter nur für andere halten,
oder lieber selbst hinaufsteigen?

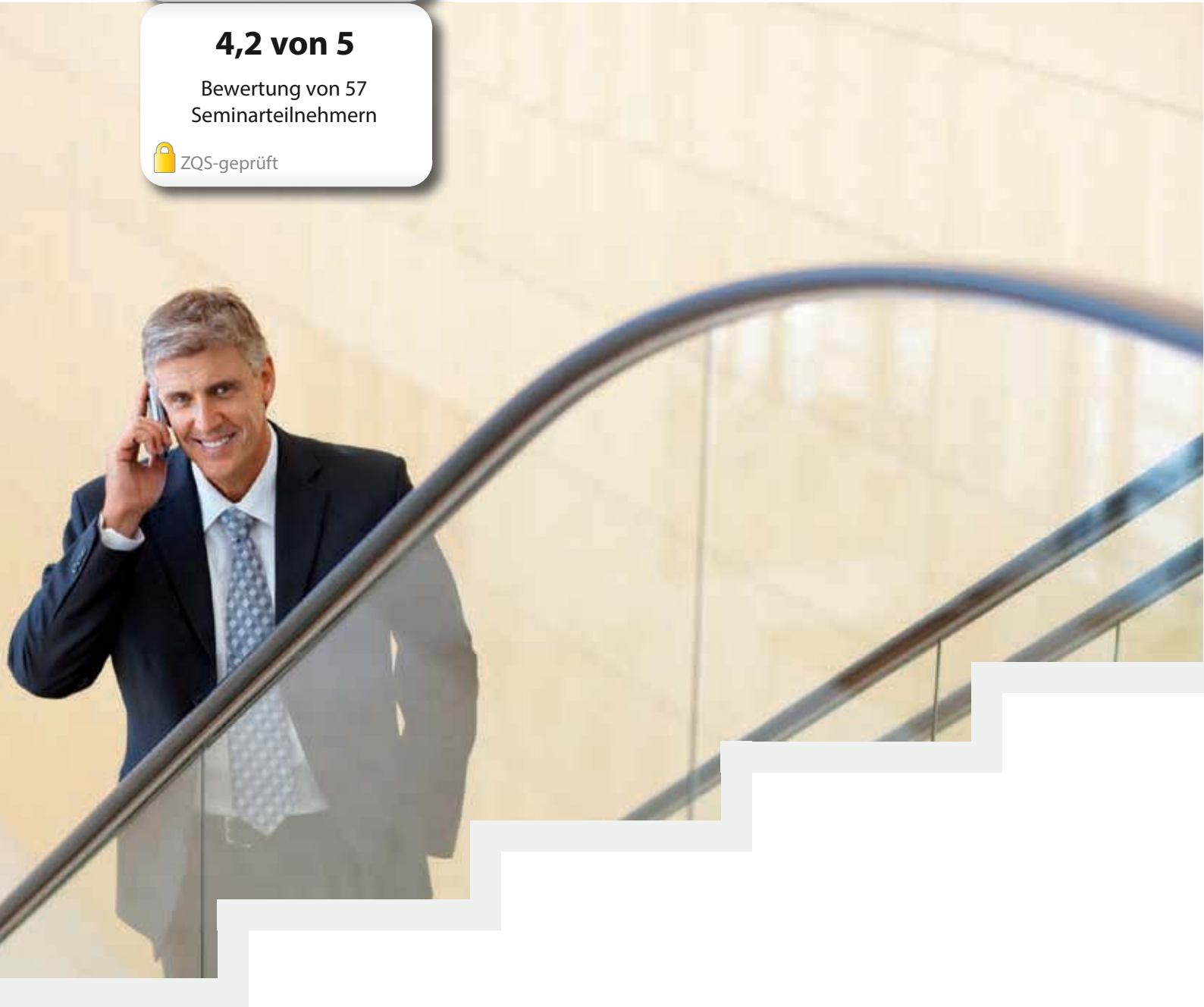


4,2 von 5

Bewertung von 57
Seminarteilnehmern



ZQS-geprüft



GO VEND

Training | Coaching | Consulting

Verkaufs-/Vertriebsleiterausbildung

Ihr Karrieresprung im Vertrieb

Herzlichen Glückwunsch! Sie stehen kurz davor, eine Führungsaufgabe im Vertrieb zu übernehmen oder sind Vertriebsleiter und wollen einen qualifizierten Abschluss. Damit ergreifen Sie einen Beruf, der zu den spannendsten und erfüllendsten überhaupt zählt. Weil Sie anderen Menschen zu Erfolgen verhelfen. Weil der Erfolg Ihrer Arbeit darüber entscheidet, ob sich Ihr Unternehmen am Markt behaupten kann und der Vertrieb der Motor jedes Unternehmens ist. Doch Hand aufs Herz:

Als Vertriebsleiter bewegen Sie sich immer auch ein Stück weit auf dünnem Eis: Stimmen die Zahlen nicht, sind die Verkaufsmitarbeiter demotiviert oder verstritten; ist die Konkurrenz besser aufgestellt – dann sind Sie dazu verdammt, die Karriereleiter für andere zu halten, statt selbst hinaufzusteigen. Deshalb hat INtem® für Sie die Verkaufs-/Vertriebsleiterausbildung entwickelt. Eigentlich ist sie mehr als nur eine Ausbildung: Sie ist die Erfolgsgarantie auf Ihrem Weg nach oben. Denn:

Ihre Ausbilder sind Experten

Ihre Ausbilder sind gestandene Vertriebsleute, die selbst in verantwortlichen Positionen im Vertrieb groß geworden sind. Menschen, die jede Falle und jede Chance dieser Arbeit so gut kennen wie wenige andere. Warum sollten Sie von anderen lernen?

Sie lernen trainieren nach modernsten Erkenntnissen der Fortbildung

Das mehrfach ausgezeichnete INtem® IntervallSystem sorgt dafür, dass Sie Ihre neuen Fähigkeiten und Ihr neues Wissen sofort verinnerlichen und sicher im Alltag einsetzen. Vergessen Sie langweilige Schulungen und Paukerei in Seminaren!

Praxiswissen und -techniken pur

Vertriebsleiter sind vollgestopft mit theoretischem Wissen. Doch wer sich nur ein wenig im Vertrieb auskennt, weiß: Menschliche Fähigkeiten und erprobte Praxis-Strategien sind viel entscheidender als trockene Theorie aus verstaubten Büchern. Deshalb trainieren Sie in der INtem®-Ausbildung beinahe ausschließlich diese Praxis-Techniken, die über Ihren Erfolg entscheiden. Graue Theorie können Sie den anderen überlassen!



Optimal geeignet für:

- Erfolgreiche Verkäufer, die Verkaufs-/Vertriebsleiter werden wollen
- Angehende Führungskräfte
- Techniker oder Ingenieure, die Verantwortung im Vertrieb übernehmen
- Vertriebsleiter, die ihr Wissen auffrischen oder einen qualifizierten Abschluss machen wollen
- Vertriebsleiter, die neue Impulse suchen, um ihren Erfolg langfristig zu sichern

Ausbildung mit Zertifizierung

Möglichkeiten und Voraussetzungen

Ihre Ausbildung absolvieren Sie nach dem bewährten INtem® IntervallSystem (Mehr Informationen unter: www.intem.de/intervallsystem)

Sie setzen Ihre neuen Fähigkeiten sofort in der Praxis ein

Nach jedem Trainingsintervall können Sie Ihre neuen Techniken sofort in die Praxis umsetzen. Sie erkennen was funktioniert und wo Sie noch Fragen haben. Diese können Sie schon beim nächsten Treffen klären.

Ständige Begleitung

Ihre INtem®-Ausbilder stehen Ihnen während der gesamten Ausbildung zur Verfügung: Per E-Mail, telefonisch und über ein, speziell für die Ausbildung eingerichtetes, geschlossenes Internetforum können Sie jederzeit Fragen an Ihre Ausbilder stellen und Erfahrungen austauschen.

Zertifizierter Abschluss BDVT

Nach Beendigung der Ausbildung erhalten Sie Ihr INtem®-Zertifikat zum „geprüften Verkaufs-/Vertriebsleiter“. Weiterhin haben Sie die Möglichkeit im Rahmen einer eintägigen Prüfung, den Abschluss „Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT“ zu erwerben.



Voraussetzungen

- Vertriebserfahrung
- Gutes Fachwissen über Produkte und Dienstleistung
- Erfahrung im Umgang mit Mitarbeitern und Kunden
- Möglichkeit der praktischen Umsetzung während der Ausbildungszeit

Umsetzungsverpflichtung

Größten Wert legen wir auf den uneingeschränkten Praxisbezug des Erlernten. Alles was Sie bei uns erfahren werden, wird konkret umsetzbar sein. Aus diesem Grund müssen sich die Teilnehmer aktiv engagieren. Sie sind laufend gefordert, sich persönlich in den Präsenztagen und in der Praxis einzubringen. Das ist der Schlüssel zum handlungsorientierten und ganzheitlichen Lernen.

Dauer

- 7 x 3 Tage
- Umsetzungs- und Übungszeiten zwischen den Intervallen: 4 – 5 Wochen
- Individuelle Ausarbeitung einer Fallstudie

1. Stufe

Menschenführung für Vertriebsleiter



Sabine Hammer

Geprüfte Verkaufs-/Vertriebsleiterin BDVT

Gute Praxisorientierung

„Besonders profitieren konnte ich von der hohen Praxisorientierung der Intervalle und von dem vielseitigen Erfahrungstransfer durch die erfahrenen Ausbilder.“

Beziehungsmanagement

Was ist das Erfolgsgeheimnis erfolgreicher Mitarbeiterführung?

Grundlagen der Gesprächsführung mit Mitarbeitern

Was Sie mit Worten bei Ihren Mitarbeitern nachhaltig erreichen können.

Kontrolle und Vorbildfunktion

Wie Sie Kontrolle über bisher unbewusste Botschaften gewinnen und Ihre Vorbildfunktion nutzen, um Ihre Mitarbeiter mühelos zum Erfolg zu führen.

Identifikation und Vision

Wie Sie Identifikation mit den Unternehmenszie-

len schaffen, Visionen vermitteln und dadurch herkömmliche Motivationstechniken kaum noch brauchen.

Motivation

Wie Sie individuelle Antriebsstrukturen erkennen und nutzen.

Widerstände beseitigen

Wie Sie innere Widerstände bei Mitarbeitern erkennen und sofort beseitigen.

Umgang mit Lob und Anerkennung

Wie Sie das mächtigste Instrument bei Führung und Motivation Ihrer Mitarbeiter nutzen. Doch Vorsicht! Nur richtig angewandt, entwickeln Lob und Anerkennung ihre volle Wirkung.

Veränderung durch fördernde Kritik

Wie Sie Mitarbeiter bei Fehlern und schlechten Leistungen durch konstruktive Kritik anspornen, statt frustrieren.

Feedbackgespräche

So bringen Sie Ihre Mitarbeiter zu einer konstanten Weiterentwicklung und Verbesserung.

Schwierige Gesprächssituationen

So meistern Sie die Situationen, an denen die meisten Führungskräfte scheitern – souverän und für alle Seiten fair.

Übermitteln von negativen Nachrichten

So übermitteln Sie negative Nachrichten, ohne zur Zielscheibe zu werden.

Praxis- und Umsetzungsaufgaben

2. Stufe

Der Vertriebsleiter als Coach seiner Mitarbeiter

Entdecken Sie eine der wichtigsten Erfolgsstrategien für Vertriebsleiter: Werden Sie zum Coach Ihres Mitarbeiter-Teams! Sie unterstützen Ihre Mitarbeiter dabei, die Unternehmensziele zu erreichen. So funktioniert es:

Kompetenzen ermitteln

Wie Sie die individuellen Verkaufskompetenzen, die Stärken und Schwächen im Unternehmen ermitteln.

Kompetenzlücken feststellen

Mit welchen Mitteln Sie effektiv feststellen, wo Kompetenzlücken bei einzelnen Mitarbeitern liegen.

Entwicklungspläne erstellen

Wie Sie realistische und funktionierende Entwicklungspläne erstellen, mit denen Ihre Mitarbeiter die geforderten Kompetenzen aufbauen.

Begleitung am Arbeitsplatz

So beobachten Sie, ziehen die richtigen Schlüsse und geben Hilfestellung.

Konsequenzen aufzeigen

Was tun, wenn Mitarbeiter Ihre Ziele nicht erreichen: Was dürfen Sie tun und was sollten Sie lassen?

Individuelle Einzelcoachings

Besonderheiten des individuellen Einzelcoachings – Chancen und Grenzen.

Mitarbeiter aktivieren

Umsetzungsresistente Mitarbeiter aktivieren.

Motivation

Meta-Profile der Mitarbeiter erkennen und als Motivationsfaktor nutzen.

Praxis- und Umsetzungsaufgaben



Patrick Sassmann

Geprüfter Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT

Eine Erfolg bringende Ausbildung

„Die Ausbildung zum geprüften Verkaufs-/Vertriebsleiter ist eine Erfolg bringende Ausbildung. Neben dem theoretischen Wissen und der direkten Umsetzung in die Praxis steht die persönliche Weiterentwicklung in Nichts nach.

Ich habe wirklich sehr viel gelernt und bereits umgesetzt, meine Geschäftsführung ist überaus erfreut und glücklich mit meinen neuen, bei INtem® gelernten, Konzepten und Strategien.

Das INtem® IntervallSystem ist sehr gut geeignet, da man nach jedem Intervall drei bis vier Wochen für die Praxisumsetzung nutzen kann. Die Dynamik und der Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe ist von unschätzbarem Wert.“

3. Stufe

Vertriebssteuerung über Ziele und Kennzahlen



Claudia Baumann-Meier

Geprüfte INtem® Verkaufs-/Vertriebsleiterin

Immer neue Denkanstöße

„Die Ausbildungsintervalle waren sehr abwechslungsreich und praxisbezogen angesetzt. Durch den interessanten Mix der Teilnehmer wurden immer wieder neue Denkanstöße gegeben.“

Nach jedem Lehrgang kehrte ich hochmotiviert in meine Abteilung zurück.“

Statistiken, Auswertungen, Übersichten, Tabellen, ... Als Vertriebsleiter können Sie sich schnell in all den Zahlen verlieren, die täglich auf Sie hereinprasseln.

Ihr wichtigstes Motto deshalb: Konzentrieren Sie sich auf die wenigen, wirklich wichtigen Kennzahlen und Frühindikatoren, die für die spezielle Situa-

tion Ihres Unternehmens erfolgsentscheidend sind. Dieses Intervall gibt Ihnen das Rüstzeug:

Balanced Scorecard (BSC)

Wie Sie mit der Balanced Scorecard (BSC) Gefahren und Chancen so früh erkennen, dass Sie noch handeln und gestalten können.

BSC-System installieren

Wie Sie ein einfaches, aber verblüffend aussagekräftiges BSC-System in Ihrem Vertriebsteam installieren.

Vertriebsrelevante Kennzahlen

Welche Frühindikatoren weisen auf, wie sich die Ziele entwickeln werden? Welche Kennzahlen sollte (kann) man erheben – und wie oft? Wer liefert wann welche Daten? Was tun, wenn die Daten nicht termingerecht, vollständig oder korrekt eingehen? Mit welchem System können nützliche Daten ermittelt werden?

Controlling-System einführen

Wie Sie ein Controlling-System einführen, ohne dass sich Ihre Mitarbeiter unangenehm überwacht fühlen.

Von der Vision zum Ziel

Mitarbeiter in den Flow-Kanal bringen.

Der Zielprozess

Der Zielprozess als Grundlage von Kennzahlen.

Mitarbeiter wirkungsvoll einbinden

Wie Sie Mitarbeiter wirkungsvoll in die Zielfindung und Kennzahlensteuerung einbinden.

Praxis- und Umsetzungsaufgaben

4. Stufe

Marketing und Akquisition

Strategische Marktbearbeitung

Durch strategische Marktbearbeitung eine klare Richtung vorgeben; Zielgruppenmanagement, Kundensegmentierung, Gebietsentwicklung; Kundenerwartungen und Qualitätsmanagement; Innovation und Marktpositionierung.

Moderne Marketingformen

Mit überraschenden Ideen Kunden gewinnen und die Konkurrenten alt aussehen lassen; Mit Erlebnismarketing Terminquoten steigern; Verkaufunterlagen: Wie Sie heute gestaltet sein müssen, um Wirkung zu entfalten; Wie arbeiten Sie mit der Marketing-Abteilung zusammen; Wo sollten Sie mitwirken und worauf ist zu achten?

Neukundengewinnung und Akquisition

Wege der Neukundengewinnung: Welche zahlreichen Wege Ihnen zur Verfügung stehen, um neue Kunden anzusprechen; Strategie in der Akquisition: Ein klarer Weg in der Akquisition, der es allen Mitarbeitern erleichtert einen konstanten Strom neuer Kunden zu sichern; Mitarbeiter an Neukundengewinnung/Akquise heranführen. So richten Sie Ihr Team konsequent auf die Akquise aus.

Praxis- und Umsetzungsaufgaben



Carsten Wüste

Geprüfter Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT

Guter Austausch der Teilnehmer durch Branchenmix

„Das Wissen wurde durch die kompetenten Ausbilder und die verständlichen und übersichtlichen Ausbildungsunterlagen sehr gut vermittelt.

Die vermittelte Theorie wurde durch die praktischen Übungen hervorragend ergänzt. Auch hat die Ausbildung die richtige Zeitdauer zwischen den Intervallen, um das Erlernete in der Praxis umzusetzen.“

5. Stufe

Personal und Recht



Manuel Hunger

Geprüfter Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT

Enormer Auftrieb

„Mir hat die Ausbildung zum geprüften Vertriebs-/Verkaufsleiter enormen Auftrieb gegeben. Das liegt zum einen an den praxisnahen Lerninhalten sowie an dem großartigen Lernumfeld.“

Der Austausch mit Gleichgesinnten sucht seinesgleichen. Die Gruppe trifft sich sieben Mal verteilt auf ein ganzes Jahr, um sich gegenseitig über die Umsetzung der Theorie in die Praxis und die damit verbundenen Fortschritte zu unterrichten.“

Das Einstellungsgespräch

Wie Sie die wahren Potenziale eines Mitarbeiters schon im ersten Gespräch sicher herausfinden und die richtige Entscheidung bei der Einstellung treffen.

Gestaltung der Ausschreibung

Wie Sie schon durch die richtige Gestaltung die richtigen Bewerber ansprechen.

Die Abmahnung

Wann Sie dieses rechtliche Mittel einsetzen sollten und was Sie beachten müssen.

Das Entlassungsgespräch

Wann sollten Sie sich trennen und auf welche Weise.

Personalrechtsfragen und allgemeine Rechtsfragen im Vertrieb

Kompakt die wichtigsten Punkte, die Sie wissen müssen, um als Vertriebsleiter auf der sicheren Seite zu sein.

Zeitmanagement und Effektivität im Vertrieb

Was Sie tun können, um sich selbst und Ihre Mitarbeiter von unnötigen Büro- und Orga-Arbeiten zu entlasten – damit Sie sich erfolgreich auf den Verkauf konzentrieren können.

Praxis- und Umsetzungsaufgaben

6. Stufe

Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Preisstrategie

Organisationsentwicklung

Die Ausgangsbasis für den Unternehmens-/Vertriebserfolg; Aufbauorganisation (Linien-, Stab-, Matrix- und Projektorganisation); Ablauforganisation (Prozessabläufe im Unternehmen/Vertrieb); Best-Practice-Beispiele.

Betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente

Damit Sie im Gespräch mit dem Controlling auf Augenhöhe diskutieren und analysieren können; Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA); Gewinn- und Verlustrechnung (GuV); Bilanzanalyse; Wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen.

Grundlagen der Preisstrategie

So entstehen Preise: Vom Einkaufspreis zum markt-orientierten Verkaufspreis; Arten der Preisbildung (kosten-, nachfrage-, wettbewerbsorientiert oder target pricing); Wichtige Preisstrategien zur Wettbewerbsdifferenzierung; Rabatt- und Konditionenpolitik; Best-Practice-Beispiele.



Manfred H. Büchel

Geprüfter Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT

Eine exzellente Ausbildung

„Speziell um sich weiterzubilden, sein vorhandenes Wissen aufzufrischen und neues von den ausgezeichneten verschiedenen INtem®-Ausbildern und Perspektiven zu erfahren.

Besonders den interaktiven Teil finde ich sehr lehrreich, da man ihn selbst praktiziert und an echten Fallbeispielen sein Wissen und seine praktischen Fähigkeiten schult und erweitert. Dadurch wird eine ideale und nachhaltige Wirkung erzielt.

Alles in allem erhält INtem® von mir für diese Ausbildung eine 1A. Ich bedanke mich recht herzlich dafür!“

7. Stufe

Präsentation, Rhetorik, Stimme und Kommunikation



Norberg Henne

Geprüfter Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT

Bisheriger Höhepunkt aller besuchten Seminare

„Der absolute Praxisbezug von der Auswahl der Themen bis hin zu den Referenten war für mich der absolute ‚Kick‘ bei dieser Ausbildung.“

Die Möglichkeit das Erlernte sofort in der Praxis anzuwenden, hat mich persönlich nach jedem Intervall motiviert. Ich empfehle diese Ausbildung allen, die im Vertrieb Verantwortung übernehmen und im Berufsleben weiterkommen wollen!

Ich konnte direkt nach, bzw. schon während, der Ausbildung meine Fähigkeiten zielgerichteter einsetzen. Dadurch haben sich entsprechende Erfolge eingestellt!“

Team-Meetings

Die Insider-Techniken, mit denen Sie Besprechungen dynamisch und ergebnisorientiert gestalten.

Glaubwürdiges und zugängliches Stimm-Muster

Entdecken Sie, was Sie allein durch Ihre Stimme erreichen können.

Wirkungsvoll präsentieren

Wie Sie Präsentationen erstellen und diese wirkungsvoll präsentieren.

Kongruenz und Berechenbarkeit

Präsentations-Skills

Einzelgespräch und Teammeetings: So überzeugen Sie wirklich.

Reden und Präsentieren vor großen Gruppen

Lernen Sie Techniken, mit denen Sie Unsicherheit überwinden und sogar in schwierigen Situationen souverän auftreten.

Rhetorik

Wie Sie die Sprachgewohnheiten und -muster der erfolgreichsten Führungskräfte nutzen.

Nonverbale Kommunikation

Was Ihnen die Körpersprache Ihrer Gesprächspartner verrät und wie Sie die Aussagekraft Ihrer eigenen Wörter durch Körpersprache intensivieren.

Praxis- und Umsetzungsaufgaben

Warum sollten Sie von anderen lernen? Ihre Ausbilder auf dem Weg zum Erfolg

Die INtem®-Gruppe ist ein Zusammenschluss von Vertriebs-, Verkaufs- und Führungs-Profis. Von Menschen die jahrzehntelange Erfahrung im Vertrieb haben und die jetzt Ihr Wissen weitergeben wollen.

In Ihrer Ausbildung zum geprüften Verkaufs-/Vertriebsleiter bekommen Sie garantiert keine trockene Theorie. Ihre Ausbilder geben Ihnen das Insider-Wissen und die Techniken weiter, die in Ihrer Arbeit als Vertriebsleiter über Erfolg und Misserfolg entscheiden.

Und das heißt für Sie: Sie nehmen die Abkürzung zum Erfolg. Andere, die in Ihre Position kommen, müssen jahrelang Erfahrungen sammeln und Rückschläge hinnehmen, um das zu lernen, was Sie in der Ausbildung mit auf den Weg bekommen.

Die Qualität von INtem® sind sichtbare Ergebnisse.

Das INtem®-System hat seine Erfolgsgrundlage in dem Intervallkonzept, das 1989 von dem INtem®-Institut für Trainingsentwicklung und Methodenforschung entwickelt wurde. In über 25 Jahren empirischer Forschungsarbeit wurde dieses Konzept weiterentwickelt. Dabei wurde die richtige Dosierung der methodischen Vernetzung von Trainingseinheiten und deren erfolgreiche und messbare Umsetzung in der Praxis ermittelt – damit Vergessen schwerer wird als Lernen.

Die praxiserprobte INtem®-Methode wurde bisher mit mehr als 16 deutschen und internationalen Trainingspreisen, sowie dem Weiterbildungsinnovations-Preis ausgezeichnet.

Platin

Internationaler Deutscher Trainingspreis in Platin

Silber

8 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Silber

2 x Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching in Silber

Bronze

2 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Bronze

In über 25 Jahren wurde die INtem®-Gruppe bereits 19 Mal ausgezeichnet. Sie steht damit seit Ihrer Gründung für laufende Fortentwicklung und Veränderung, messbar an harten Zahlen, spürbar an der Stimmung der Mitarbeiter, sichtbar am Lächeln ihrer Kunden.

Gold

3 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Gold

Innovation

Weiterbildungs-Innovationspreis des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB)

Human Ressource Award

Sonderpreis des Europäischen Preises für Training, Beratung und Coaching für Trends und Zukunft



Warum sollten Sie von anderen lernen?

Ihre Ausbilder auf dem Weg zum Erfolg



Theobald Humbert

INtem® Ausbilder

ist INtem® Management- und Verkaufstrainer, Dozent an der HS Ludwigshafen im Fach „Führungsverhalten und Teammanagement“, Studiengang MBA Strategy and Accounting. Über 25 Jahre Vertriebs- und Führungserfahrung.

- Zertifizierter Business- und Management-Coac
- Zertifizierter Führungskräfte-Trainer
- Zertifizierter Trainer für INtem® Limbic® Leadership
- Internationaler Deutscher Trainingspreis für „Emotionalisierung im technischen Vertrieb“



Volker Maihoff

INtem® Ausbilder

Trainer und Unternehmensberater für Marketing und Vertriebsstrategie weiß aus jahrelanger Erfahrung, dass es immer Ressourcen gibt, die entdeckt, genutzt und weiterentwickelt werden wollen.

- INtem® Limbic® Sales Trainer/Coach
- Unternehmensberater, Experte für Vertrieb
- Zertifizierter Business- und Management-Coac
- 20Jahre Erfahrung als Vertriebsleiter der Markenartikelindustrie

Warum sollten Sie von anderen lernen?

Ihre Ausbilder auf dem Weg zum Erfolg



Werner-Michael Brosch

INtem® Ausbilder

hat bereits über 20 Jahre Managementenerfahrung in internationalen Unternehmen mit leitender Vertriebs- und Marketingverantwortung.

- Zertifizierter Business- und Management-Coac
- Internationale Trainings
- Diplom Volkswirt
- Über 20-jährige internationaler Führungsverantwortung in Vertrieb & Marketing
- Experte für Vertrieboptimierung und -steuerung



Andreas Mostafa

INtem® Ausbilder

ist Marketing- und Vertriebsexperte und seit rund 20 Jahren erfahrener INtem®-Vertriebs- und Verkaufstrainer.

- 25 Jahre selbständiger Unternehmer
- 20 Jahre Partner der INtem®-Gruppe
- Internationale Trainings
- Fachkaufmann Marketing (IHK)
- Lehrbeauftragter FH Karlsruhe
- Spezialist für Vertriebsmarketing und Kaltakquisition

Warum sollten Sie von anderen lernen?

Ihre Ausbilder auf dem Weg zum Erfolg



Frank Deubler

INtem® Ausbilder

war als Geschäftsführer eines mittelständischen Konzerns u. a. für Personal- und Rechtsfragen verantwortlich.

- Zertifizierter Business- und Management-Coac
- 15 Jahre Erfahrung als Vertriebsleiter und Geschäftsführer
- Unternehmensberater mit Schwerpunkt Personal und Fördermittel
- Ökonom



Jörg Bens

INtem® Ausbilder

ist Vertriebsexperte für nachhaltigen Erfolg in Verkauf. Er gibt sein vielfältiges Praxis-Know-how an seine Kunden weiter.

- Diplom-Betriebswirt
- Certified Sales Professiona
- INtem® Limbic® Sales Trainer/Coach
- Sein Motto: Erfolg darf nicht vom Zufall abhängig und keine Eintagsfliege sei

Warum sollten Sie von anderen lernen?

Ihre Ausbilder auf dem Weg zum Erfolg



Wolfgang von Gehlen

INtem® Ausbilder

ist ein erfahrener Kommunikations- und Präsentationsexperte und arbeitet seit über 20 Jahren in den Bereichen Vertrieb, Führung, Training und Beratung.

- Diplom Kaufmann
- Certified Sales Professiona
- Zertifizierter Business- und Management-Coac
- Strategieberater



Steigen Sie Ihre eigene Karriereleiter hinauf ...

Vereinbaren Sie noch heute einen Termin für Ihr kostenloses
und unverbindliches Beratungsgespräch.



Jürgen Florack

Partner der INtem®-Gruppe
Certified Sales Professional

Eichenstr. 166
41238 Mönchengladbach
Telefon: 02166 - 67 67 56
Mobil: 0151 - 223 177 12

info@govend.de
www.govend.de

Partner der INtem®-Gruppe

INtem®
IntervallSystem
Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg

Zertifiziert bei:

