Jürgen Florack

Ihr Partner für messbare Erfolge

"Wie Weiterbildung schnell und nachhaltig zu Ihrem Unternehmenserfolg beitragen kann."

GO VEND

Training | Coaching | Consulting

Vorwort

Für Sie nur das Beste aus zwei Welten

Wenn Sie einen Trainer, Coach oder Berater suchen – was ist Ihnen dann wichtig?

Auf der einen Seite wollen Sie den direkten Draht. Sie wollen einen Coach, der 100-prozentig für Sie da ist und nicht von Mitarbeitern oder Assistenten abgeschirmt ist. Sie wollen einen Partner, für den Sie ein wichtiger Auftraggeber sind.

Auf der anderen Seite wollen Sie Sicherheit. Sie brauchen die Erfahrung, die Ihnen ein anerkanntes Beratungsunternehmen bietet. Am besten mit nachgewiesenen Erfolgen und erstklassigen Referenzen.

KONTAKT

Eichenstr. 166
41238 Mönchengladbach
Deutschland

F: +49 2166 - 67 67 56
Fax: +49 2166 - 67 67 54
M: +49 151 - 223 177 12

j.florack@govend.de
www.govend.de

ÜBERSICHT

Vorwort
Ihr Partner
Werdegang
Branchenkompetenz
Zielgruppen
Themenschwerpunkte Jürgen Florack
Zertifiziert
Referenzen
Referenzen der IN*tem*®-Gruppe
Der IN*tem*® Coaching-Brief
VertriebsPotenzialAnalyse
Auszeichnungen der IN*tem*®-Gruppe

Hier ist eine gute Nachricht für Sie: Sie brauchen sich nicht mehr zwischen diesen beiden Welten zu entscheiden. Sie können beides haben: den 100-prozentigen Einsatz des persönlichen Coaches und die Sicherheit eines erfolgreichen Instituts, das bereits über 20 Mal mit Trainingspreisen ausgezeichnet ist.

Als selbstständiger Trainer, Coach und Berater bin ich persönlich für Sie da. Vom ersten Kennenlernen bis zum erfolgreichen Abschluss Ihres Projekts. Sie sprechen und planen immer mit dem Chef. Sie genießen Flexibilität, Dynamik und schnell messbare Ergebnisse, die nur in diesem Rahmen möglich sind.

Außerdem erhalten Sie die Sicherheit, die sonst nur große Beratungsunternehmen auszeichnet: durch einen freien Trainer, der gleichzeitig Mitglied der IN*tem*®-Gruppe ist. Dadurch profitieren Sie schon bei Ihrem nächsten Projekt von der 25-jährigen Erfahrung eines Trainings-Instituts, das zu den größten, erfolgreichsten und einflussreichsten im deutschsprachigen Raum zählt. In den vergangenen Jahren wurden die Trainer und Berater des IN*tem*®-Netzwerks insgesamt 21 Mal mit Trainingspreisen ausgezeichnet. Für gemeinsame Projekte wird das modulare System für messbar mehr Erfolg aufgebaut und es werden sofort wirksame Bausteine individuell auf Sie zugeschnitten: auf Ihre strategischen Ziele, auf Ihre Unternehmenskultur, auf Ihre Ressourcen.

Auf den folgenden Seiten sehen Sie, was Sie mit dem Besten aus beiden Welten erreichen können.

Ihr
Jürgen Florack

Ihr Partner

Jürgen Florack

Nachhaltigen Erfolg bei Trainings erzielen Sie nur durch Umsetzung

Verkauf und Vertrieb: Das ist ein hochkomplexes Geschäft – und doch so einfach. Mit seinen Trainings und Coachings wendet sich Jürgen Florack an Unternehmen und Verkäufer, die ihre Kunden ernst nehmen, deren Bedarf erkennen und eine lebenslange Kundenbeziehung aufbauen wollen. Damit dies gelingt, bietet der Diplom-Betriebswirt nicht einfach nur Schulungen an.

„Ich unterstütze die Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb dabei, vielfältige Fähigkeiten und die richtige Einstellung aufzubauen. Sie sollen ihre mannigfaltigen und persönlichen Potenziale ausbauen und im Verkauf erfolgreich nutzbar machen“, so der Verkaufsexperte.

Nur das Gelernte auch umsetzten bringt den Erfolg

Bei allen angebotenen Trainings handelt sich nicht um klassische Schulungen, sondern um Entwicklungsprogramme, die neue Techniken und neues Wissen eng mit der täglichen Praxis verzahnen und die der Teilnehmer aktiv in die Umsetzung bringt. Dank der Partnerschaft mit der INtem®-Gruppe fließen zudem die neuesten Kenntnisse der Gehirnforschung in die tägliche Praxis und Trainings mit ein. Das Gelernte wird in den meisten Fällen in sechs Einheiten über etwa drei Monate verteilt vermittelt und wird unmittelbar und sofort am Arbeitsplatz angewandt. Zudem wird das Verkaufsgespräch und die dazugehörenden Verkaufstechniken am jeweiligen Produkt bzw. an der Dienstleistung der Teilnehmer bzw. Firmen kreiert und eingeübt. Darüber behält der Trainer individuelle Fähigkeiten und Talente der Teilnehmer im Blick und formuliert mit ihnen persönliche Ziele. „So können Erfolge messbar gemacht werden. Für Unternehmen bedeutet dies, dass bis zu 20 Prozent und mehr Umsatz in kurzer Zeit erzielt werden können“, sagt Jürgen Florack.

Fehler sind Ergebnisse, die uns besser machen

In den Trainings von Jürgen Florack herrscht eine offene und lebendige Atmosphäre, es wird mit Spaß trainiert. So gelingt es, das Neuerlernte fast spielerisch und direkt zu üben und somit dauerhaft zu übernehmen. „Als Trainer ist es mein Ziel, meine Teilnehmer individuell dort abzuholen, wo sie stehen und unterstütze sie dabei ganz gezielt sich weiterzuentwickeln. Dazu werden auch persönliche Lernziele vorgegeben. Da das menschliche Gehirn schneller aus Differenzen lernt als aus Wiederholungen, gilt für das Aneignen jeglicher Techniken und Fertigkeiten des Menschen, dass Fehler im Training ganz bewusst in Kauf genommen werden. Sie sind somit Teil des Weges zum Ziel. So werden Schwächen sukzessive abgebaut und Stärken immens ausgebaut.“

Gemeinsames Ziel ist es daher, aus guten Verkäufern sehr gute Verkäufer zu machen, Menschen weiterzuentwickeln, den Spaß an neuen Herausforderungen zu kreieren und die Rahmenbedingungen für nachhaltigen Erfolg zu schaffen. „Mein Anspruch ist: Die Vertriebsmitarbeiter entwickeln sich in meinen Trainings und Coachings zu Beziehungsexperten, die ihre Kunden mit Herzblut, Leidenschaft und Kompetenz begeistern“, betont Jürgen Florack.

TrainingsCert
Frank H. Erlenkamp
Certified Sales Professional
Prüfung gem. DIN ISO 17024

Mitglied im BDVT 50 Jahre

Partner der INtem®-Gruppe
IntervallSystem
Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg

Werdegang

1992

- Vertriebsmanager
- Diplom-Betriebswirt
- Vertriebsleiter
- Marketingleiter
- Mitglied der Geschäftsleitung
- Verkaufsleiter
- Geschäftsführer

seit 2013

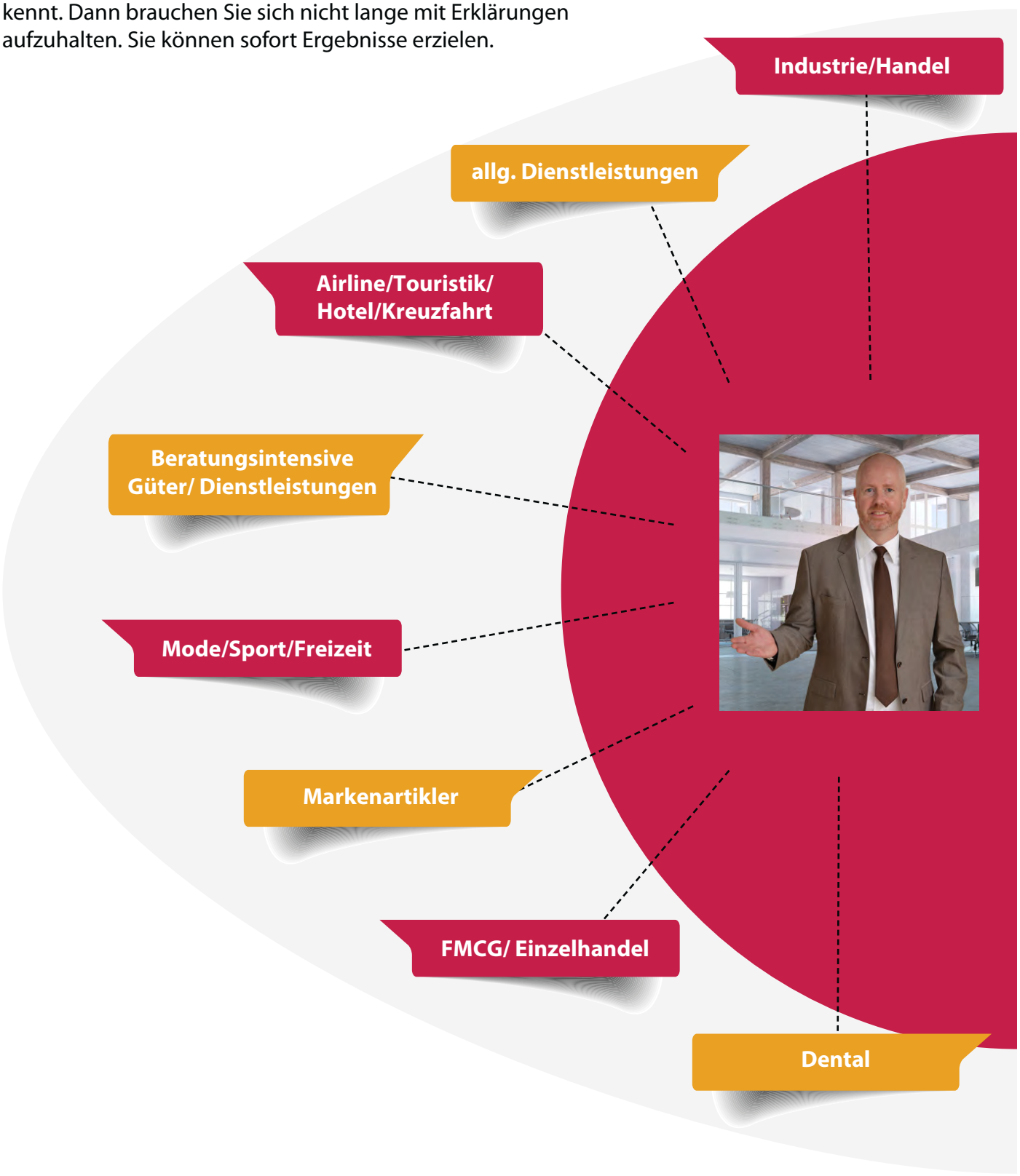
- Partner der IN*tem*®-Gruppe als selbständiger Trainer

Jürgen Florack hat über 20 Jahre in leitenden Positionen in der Airline-, Touristik- und Luxusgüter-Branche gearbeitet, ehe er sich entschloss, seine Erfahrungen und sein Fachwissen als Trainer, Coach und Berater an seine Kunden weiterzugeben.

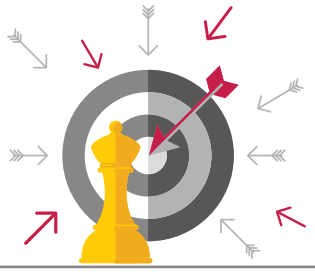
Seine reichhaltigen Vertriebs- und Führungserfahrungen im Konzern sowie mittelständischen und inhabergeführten Firmen kommen ihm hierbei zugute. Dabei hat er verschiedene Leitungs- und Geschäftsführerfunktionen mit hoher Mitarbeiter- und Budgetverantwortung ausgefüllt.

Branchenkompetenz

Am schnellsten erreichen Sie Ihre Ziele, wenn Sie einen Partner haben, der Ihre Sprache spricht und die Herausforderungen Ihres Unternehmens aus persönlicher Branchenerfahrung kennt. Dann brauchen Sie sich nicht lange mit Erklärungen aufzuhalten. Sie können sofort Ergebnisse erzielen.



Zielgruppen



01 | Verkäufer

Verkäufer
Jedes Verkaufsteam kann innerhalb kurzer Zeit mehr Erfolg erzielen. Ohne Druck oder Hardselling. Allein durch die Befreiung ungenutzter Potenziale. Mit den modernen Methoden des beratungsorientierten und partnerschaftlichen Verkaufens.

02 | Führungskräfte

Führungskräfte
Erleben Sie wie Sie als Führungskraft den Erfolgswillen, die Kreativität und den Einsatz Ihrer Mitarbeiter entfesseln. Durch das Handwerkszeug einer modernen Führungskraft, die mit sympathischer Berechenbarkeit, klarer Vision und überzeugender Sicherheit andere Menschen über alte Schranken hinausführt.

03 | Servicemitarbeiter

Servicemitarbeiter
Ihre Mitarbeiter im Service sind das lächelnde Gesicht, die ausgestreckte Hand, vielleicht sogar die Seele Ihres Unternehmens. Geben Sie diesen Mitarbeitern das Rüstzeug und die innere Einstellung, um diese Aufgabe jeden Tag aufs Neue ausfüllen zu können.

Themenschwerpunkte Jürgen Florack

Verkäufer Entwicklungsprogramm

Haben auch Sie das Gefühl, dass Sie mehr Abschlüsse machen könnten? Stört es Sie, dass Ihre Kunden immer feilschen und Sie Nachlässe gewähren müssen? Haben auch Sie von der Geschäftsleitung ehrgeizige Umsatzziele gesetzt bekommen, die Sie einfach erreichen müssen?

Führungskräfte Entwicklungsprogramm

Sie lernen, wie erfolgs-, motivations- und leistungsfördernde Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern funktioniert. Alle Techniken setzen Sie sofort mit Beginn Ihres Trainings in Ihrem Führungsalltag und in Ihrem Unternehmen ein. Qualifizieren Sie sich durch das Führungstraining zu höheren Aufgaben.

Commitmenttraining

Im Commitmenttraining geht es darum, Mitarbeiterqualität und Führungsqualifikation auf- und auszubauen, denn wer wenig und/oder schlecht delegiert, hat sehr bald nur noch „Ja-Nicker“ und Erfüllungsgehilfen in seinem Team. Das ist ein Grund, warum so viele Führungskräfte nicht delegieren.

Coaching

Einzelcoaching setzt oft da an, wo Training aufhört. Egal ob es um die Performance- und Leistungssteigerung einzelner Führungskräfte und Verkäufer geht, oder um die Auflösung störender Konflikte, die das komplette Team behindern. Jeder Mensch trägt die für sich beste Lösung bereits in sich.

Themenschwerpunkte Jürgen Florack

Vertriebsberatung

Sofort mehr Umsatz – das versprechen Ihnen viele. Doch die Enttäuschung kommt schnell, wenn Sie die Tipps in Ihrem Unternehmen umsetzen wollen. Dann zeigt sich nämlich, dass Standard-Lösungen nicht ausreichen und Ihrem Unternehmen nicht gerecht werden. Sie brauchen Lösungen, die genau auf Ihre Situation zugeschnitten sind.

Zeit- und Zielmanagement

Sagen Sie Adieu zu Stress, Zeitmangel und Hektik – für immer! Stellen Sie sich bitte vor: Sie arbeiten immer effektiv – ohne Stress. Sie erreichen Ihre Ziele – ohne Druck. Und Sie halten ihre Termine ein – ohne Hektik. Sie bekommen sofort einsetzbares Praxis-Wissen, einfache Techniken und Arbeitshilfen, die effektives Zeitmanagement zur Selbstverständlichkeit machen.

Die Führungskraft als Coach

Wer könnte als Coach Ihrer Mitarbeiter besser geeignet sein als Sie selbst? Sie wissen, was Ihr Unternehmen braucht, um erfolgreich zu sein. Sie kennen Ihre Mitarbeiter besser als jeder andere. Alles, was Sie jetzt noch brauchen: Ein funktionierendes und praxiserprobtes System zum Mitarbeiter-Coaching, das genau auf Ihre Bedürfnisse als Führungskraft zugeschnitten ist.

Trainings oder Workshops für individuelle Themen wie z. B.

Einzelhandel, Innendienst, Messevorbereitung, Team-Bildung, Telefon, Verhandlung, etc.

Weitere Themenschwerpunkte der IN*tem*®-Gruppe

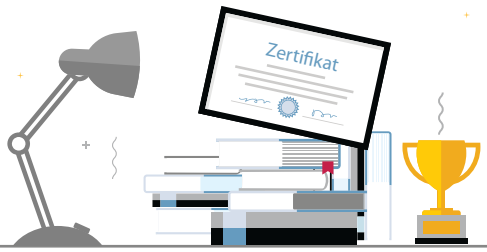
IN*tem*® Limbic® Sales Training

Haben auch Sie sich schon einmal gewünscht, hinter die Stirn Ihres Kunden zu schauen? Sofort zu erkennen, mit welchen Argumenten Sie ihn emotional packen und für Ihr Angebot gewinnen und begeistern? Dies ist heute kein Traum mehr. Es ist Wirklichkeit. Denn diese verblüffende Fähigkeit können Sie sich durch dieses Training aneignen.

Dentalberaterin

Tragen Sie als Dentalberaterin wesentlich zum Erfolg der Praxis bei. Eine gute, stabile und harmonische Beziehung zum Patienten ist heute wichtiger denn je für den Erhalt einer Praxis. Nur ein gekonnter Umgang mit dem Patienten ermöglicht Freude an der Arbeit auf Seiten des Praxisteams und Verständnis für die Behandlung auf Seiten des Patienten.

Zertifiziert



2014 Coachingausbildung bei IN*tem*®

Fachrichtung:
Business- und Management-Coach
Schwerpunkte:
Ressourcen-, Visions-, Fähigkeiten-, Ziel-, Konflikt-, Einzel- und Team-Coaching.
Zertifikat: Nr. ZDU-0000058391

2014 Führungskräfte MERC-Ausbildung bei IN*tem*®

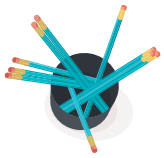
Fachrichtung:
Führung, Management, Leadership, Akkreditierter MERC Führungskräfte Trainer
Schwerpunkte:
Training, Coaching, Beratung sowie Mentoring von Management und Führungskräften. Zertifikat: Nr. ZDU-0000058259

2013 Trainerausbildung bei IN*tem*®

Fachrichtung:
- Zertifizierter Verkaufstrainer beim IN*tem*-Institut
- Zertifizierter Verkaufstrainer beim BDVT - Der Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches
- Certified Sales Professional bei Q-Pool 100 e.V.: Die offizielle Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater

Schwerpunkte:
IN*tem* IntervallSystemTraining für Verkaufs-, Commitment-, Service-, Innendienst-, Dental- und Verhandlungstraining sowie Zeit- und Selbstmanagement. Zertifikat: Nr. ZDU-0000057686

Referenzen



Ein kleiner Auszug aus der Liste von Kunden, deren Mitarbeiter schon an einem unserer IN*tem*® IntervallSystemTrainings teilgenommen haben:

Beratung, Dienstleistung:

Ernst & Young AG, Mood Communications, Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft, Multiconsult GmbH, Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG, Medical Relations GmbH, Variatec, Digitel Services GmbH, Chantraine & Partners

Touristik, Airline, Hotel, Kreuzfahrt:

AIDA Cruises, ARCOTEL, alltours, Dorint AG, Seehotel Ketsch, Le Méridien, Pullman, Millennium, Mövenpick, Kozica Reisen GmbH, Hahn Air Lines, Best Western, Kronen Hotel, kreuzfahrten.de, Hotel Azenberg, Käfer Berlin, Erlebe Fernreisen, urlaubsexperte.de, Circle of Discovery, Reisebüro Stiefvater

Banken und Finanzdienstleistungen:

PSD Banken e. V., Deutsche Sparkassen Akademie, div. Sparkassen, div. Volksbanken, Union Investment, Disko Leasing GmbH, DZ Bank AG, Plansecur Management GmbH, Hypo Vereinsbank, Nord LB, Commerzbank, Allianz, MLP, FG Finanz, BHW Baufinanzierung

Industrie, Groß- und Einzelhandel

PHOENIX Pharma Handel, Baywa, Bonduelle, Freudenberg Mektec, Jung Pumpen, MAN, MAPA, Swatch, Eisenbau Krämer GmbH, TiLa-Lachenmaier GmbH & CO. KG, BTS, Dhollandia Deutschland GmbH, Essener Ferntransport GmbH, Gebr. Zobel & Co. Speditions GmbH, Freeze-Dry Foods GmbH, Saint-Gobain Weber GmbH

Steffel Unternehmensgruppe, ALSCO Berufskleidungs-Service GmbH, Heidelberger Druckmaschinen AG, Mineralbrunnen, Weldebräu, Henkel AG & Co. KGaA, Herkules Hebetechnik GmbH, Kerkemeier GmbH & Co. KG, Klaas Service- und Vertriebs GmbH, Honeywell Maxon GmbH, Effertz Tore

Übersicht aller INtem® Trainingspreise

Platin in 2006

Internationaler Deutscher Trainingspreis in Platin

BDVT-Qualitäts-Siegel · BDVT * geprüfte Methode * Akademie

Gold in 1994, 2x 2008, 2015 und 2017

5 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Gold

Silber in 1998, 2006, 2007, 2x 2012, 2013, 2x 2014 und 2x 2015

8 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Silber

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

Bronze in 2010 und 2011

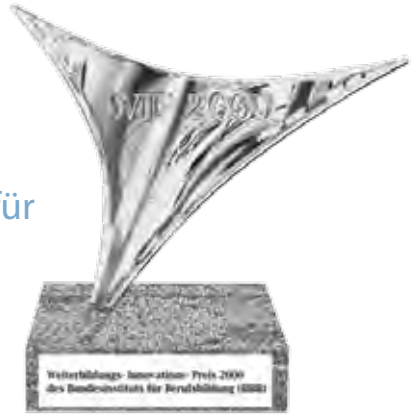
3 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Bronze

Innovation in 2000

Weiterbildungs-Innovationspreis des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB)

Human Ressource Excellence Award in 2014

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



In über 25 Jahren wurde die INtem®-Gruppe bereits 21 Mal ausgezeichnet.

VertriebsPotenzialAnalyse

Wie viel Umsatz lässt sich Ihr Team in diesem Monat entgehen?

Haben auch Sie manchmal das Gefühl, dass Sie mehr verkaufen könnten? Mit diesem Gefühl liegen Sie vollkommen richtig. In jedem Unternehmen stecken geheime Potenziale. Jeder Mitarbeiter kann mehr verkaufen. Jedes Verkaufsteam hat bisher ungenutzte Reserven. Entdecken Sie all dies mit der VertriebsPotenzialAnalyse.

Anrede, Vorname, Nachname .....

PLZ, Ort .....

Firma .....

E-Mail .....

Straße .....

Telefon (für eventuelle Rückfragen) .....

Wunschtermin für die Durchführung einer Vertriebs-Potentzial Analyse .....

VertriebsPotenzialAnalyse

Gutschein

Name: _____

Vereinbaren Sie jetzt gleich einen Termin mit **Jürgen Florack** und lösen Sie Ihren Gutschein für eine kostenlose VertriebsPotenzialAnalyse mit anschließender Besprechung von 1 Stunde ein.

Im Wert von 279,-- EUR*

Sie erhalten eine Auswertung, die Ihnen einen Einblick in die schlummernden Potenziale Ihres Vertriebs gibt und Ihnen zeigt, wie viel Mehr Sie erreichen können.

*gültig für Unternehmen mit mindestens 10 Vertriebsmitarbeitern

Jetzt anmelden!

oder per E-Mail an:
j.florack@govend.de

Es gibt für Sie viele Möglichkeiten, um festzustellen, was Jürgen Florack für Sie tun kann:

Wie wäre es mit der kostenlosen und unverbindlichen VertriebsPotenzialAnalyse, die Ihnen zeigt, wo Ihre Chancen liegen?

Kontaktieren Sie Jürgen Florack noch heute und vereinbaren Sie einen Termin für Ihr kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch.

GO VEND
Training | Coaching | Consulting

Zertifiziert bei:

BDVT Der Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches

TrainingsCert
Jürgen Florack
Certified Sales Professional

INtem® Partner

Jürgen Florack
Partner der IN*tem*®-Gruppe
Certified Sales Professional

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

info@govend.de
www.govend.de