



VERTRIEBS-*Training*

PRAXISNAH, EFFIZIENT, LEBENDIG –
FÜR IHREN PLANBAREN VERTRIEBSERFOLG



› GESELLSCHAFT FÜR EUROPÄISCHE
WEITERBILDUNGSKONZEPTE MBH ◀



› WAS KÖNNEN SIE HEUTE FÜR DEN VERTRIEBSERFOLG VON MORGEN TUN?

In der heutigen Zeit nehmen die Anforderungen an den Vertrieb in dramatischer Weise zu. Abschlussicherheit, Prozesstransparenz und Kundenbindung sind die Maßstäbe, an denen sich jeder Vertriebler heute messen lassen muss. Und das in schnell wandelnden, internationalen Märkten, die mit konventionellen Vertriebsstrategien oft nicht mehr zu gewinnen sind. Talent und Engagement des Einzelnen reichen hier nicht mehr aus.



Die GEWK trainiert gezielt die Kommunikations-, Organisations- und die Abschlussfähigkeiten Ihrer Vertriebsmitarbeiter. Ob für das Key-Accounting, im Telefonvertrieb oder beim Abverkauf in Filialen, für den Nachwuchs, den erfahrenen Verkäufer oder die Vertriebsleitung - die Seminare der GEWK steigern die Effizienz und das Ergebnis Ihrer Vertriebsmannschaft. Eine gute Investition in Ihre Zukunft.

- 4 – 8 > **VERTRIEBS-AUSBILDUNG IN 3 MODULEN**
In 6 Monaten vom Anfänger zum Sales-Profi!
- 9 > **VERTRIEBS-BASIS-TRAINING**
Erfolg im Vertrieb
- 10 > **VERKAUFSRHETORIK UND PROFESSIONELLE PRÄSENTATION**
Vertriebs- und Verkaufsgespräche sicher und wirkungsvoll führen
- 11 > **MEHR VERKAUFEN DURCH PERSÖNLICHKEIT**
Die Biostrukturanalyse® im Verkauf erfolgreich einsetzen
- 12 > **VERHANDLUNGEN ERFOLGREICH FÜHREN**
Rezepte für erfolgreiche Verhandlungen im Geschäftsleben
- 13 > **SELBSTMANAGEMENT IM VERTRIEB**
Wie Sie selbst auf Kurs bleiben
- 14 > **WIEDER LUST AM VERKAUF GEWINNEN!**
Training für routinierte Vertriebsleute
- 15 > **DER VERKÄUFERISCHE INNENDIENST**
Wirkung erzielen beim Kunden
- 16 – 17 > **TELEFONTRAINING**
Erfolgsfaktoren für die Neukunden-Akquisition
- 18 > **FOLGEAUFTRÄGE IM PROJEKT**
Projektmitarbeiter als Multiplikatoren nutzen!
- 19 > **EMPFEHLUNGSMANAGEMENT**
Durch Referenzen Umsätze erfolgreich generieren
- 20 > **KEY-ACCOUNTS ERFOLGREICH MANAGEN**
Wege zur dauerhaften Beziehung zu Top-Kunden
- 21 > **DIE ERFOLGREICHE FILIALE**
Wie Sie Ihren Service und Ihren Verkaufserfolg steigern
- 22 – 26 > **ÜBER DIE GEWK**
Unsere Leistungen / Bildungsscheck / Anfrage

VERTRIEBS-AUSBILDUNG IN 3 MODULEN

IN 6 MONATEN VOM ANFÄNGER ZUM SALES-PROFI !

IHR NUTZEN Um Ihre Nachwuchsverkäufer bereits in kürzester Zeit zu befähigen, für Sie erfolgreich Abschlüsse zu erzielen und in wenigen Monaten die Erfahrung und das Selbstbewusstsein eines Verkaufsprofis aufzubauen, haben wir ein einzigartiges, intensives, praxisbegleitendes Training konzipiert.

Wenn es darum geht, Abschlüsse zu erzielen, kommt es auf die Persönlichkeit an und auf die Fähigkeit sich in die Lage des Kunden zu versetzen. Die Identifikation mit dem Produkt, die Fähigkeit sich selbst zu motivieren und jede Verkaufssituation gezielt mit mentaler Stärke anzugehen, sind weitere Grundvoraussetzungen für erfolgreiche Vertriebskräfte. Das lernt man nicht in einem Training. Die notwendige Souveränität für sein Produkt, für sein Unternehmen und der professionelle Umgang in den unterschiedlichsten Verkaufssituationen, müssen sukzessive und anhand der eigenen Verkaufserfahrungen aufgebaut werden.

KURSZIEL Diese Ausbildungsreihe ist als umfassendes Intensivtraining für angehende Verkäufer aus einem Unternehmen konzipiert. Die Kernfähigkeiten und Methoden eines „Verkäufers“ werden aufgebaut und geübt: Verkaufsrhetorik und Verkaufstechniken, das Präsentations- und Argumentationsgeschick, sowie die Identifikation mit dem Produkt.

Nicht nur jede Branche, sondern jedes Unternehmen hat ihren ganz individuellen Kundenmarkt, eine ganz individuelle Verkaufsstruktur und ein ganz individuelles Verkaufsvorgehen. Die Nachwuchs-Verkäufer lernen die Sprache ihres Unternehmens sowie die Sprache des Kunden und des Marktes kennen. Nur so können sie sich die Souveränität für ihr Unternehmen und für ihre Produkte aufbauen, die für ihre Verkaufstätigkeit essentiell ist. Um die Verkaufssprache und die Verkaufsabläufe Ihres Unternehmens für das Nachwuchstraining zu übernehmen, verbringt ein Trainer einen Tag mit Ihrem Verkauf vor Ort (siehe Methode: Integrationstag).

Durch den modularen Aufbau, mit jeweils 6 - 8 Wochen vor dem nächsten Trainingsmodul, werden die Methoden und Vorgehensweisen in der Praxis geprobt und in den nachfolgenden Modulen angepasst, verfeinert und weiterentwickelt. Ihre Nachwuchskräfte werden in die Lage versetzt, sich mit ihrem Produkt zu identifizieren, ihre Gesprächspartner richtig einzuschätzen und Verkaufsgespräche souverän zu meistern und sicher zum Abschluss zu führen.

ZIELGRUPPE

Vertriebsnachwuchs

EMPFOHLENE DAUER

3 Module á 3 Tage plus
1 Integrationstag „Vertrieb“

EMPFOHLENE

TEILNEHMERZAHL

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Selbstmanagement

VERTRIEBS-AUSBILDUNG IN 3 MODULEN

IN 6 MONATEN VOM ANFÄNGER ZUM SALES-PROFI !

MODUL 1: GRUNDLAGEN VON VERTRIEB UND VERKAUF: DER WEG ZUM KUNDEN

Professionelle Kundenbearbeitung

- › Vor- und Nachbereitung von Kundengesprächen
- › Systematische Gebietsbearbeitung
- › Kundenbesuche effizient planen

Kundenkontakt

- › Telefonate vorbereiten
- › Telefonischer Erstkontakt
- › Terminvereinbarungs-Gespräch
- › Der erste Termin mit dem Kunden

Das Verkaufsgespräch erfolgreich führen

- › Gesprächsvorbereitung, innerlich und äußerlich
- › Der erste Eindruck
- › Ihre Wirkung auf andere
- › Kontaktaufbau und Gesprächseinstieg
- › Beziehung aufbauen
- › Das Verkaufsgespräch erfolgreich führen
 - Informationen, die Sie vom Kunden benötigen
 - Einsatz von Fragetechniken
 - Kundenorientierte Argumentation
 - Präsentation der eigenen Leistungen
- › Verkaufsabschluss erzielen

In diesem Grundlagenmodul lernen Sie als angehender Verkäufer die soliden Grundlagen für den strukturierten und professionellen Vertrieb und Verkauf. Die Kernfähigkeiten eines „Verkäufers“ werden aufgebaut. In praxisnahen Situationen werden Verkaufsgespräche geplant, geführt und nachbereitet. Sie werden in die Lage versetzt bereits kurzfristig Verkaufsgespräche erfolgreich zu planen, durchzuführen und Abschlüsse zu erzielen.

VERTRIEBS-AUSBILDUNG IN 3 MODULEN

IN 6 MONATEN VOM ANFÄNGER ZUM SALES-PROFI !

MODUL 2: VERKAUFGESPRÄCHE ERFOLGREICHER FÜHREN

- › Transfer aus der Vertriebspraxis

Psychologie des Verkaufens

- › Kaufmotive ermitteln
- › Handlungsmuster des Kunden verstehen und beeinflussen
- › Den Kunden abholen

Kundenbeziehung professionell steuern

- › Analyse der Beziehungsqualität
- › Die eigene Wirkung und Kommunikation reflektieren und optimieren
- › Vertrauensbeziehung aufbauen

Kundenpotenzial erschließen

- › Wie führt man eine strukturierte Bedarfsanalyse durch
- › Ermitteln der Ist-Situation
- › Aktives Zuhören
- › Entwicklung unterstützender Fragetechniken
- › Kurz-, mittel- und langfristige Kundenziele

Erfolgreich präsentieren, argumentieren und überzeugen

- › Kundenpersönlichkeiten erkennen
- › Empfängergerechte Kommunikation und Argumentation
- › Ziel-Nutzen-Merkmal – die Argumentation der eigenen Produktpalette
- › Die Bausteine der bewussten Überzeugung
- › Körpersprache und individueller Stil
- › Ganzheitliche Rhetorik und Präsentation
- › Gliederung, Struktur und Ordnung in der Präsentation
- › Umgang mit herausfordernden Gesprächssituationen

In diesem Modul lernen Sie, die eigene Wirkung und Verkaufsrhetorik auf den Kunden auszurichten und Überzeugungskraft zu gewinnen. Sie lernen, die Kundenpotenziale effektiv aufzuschließen, indem Sie Ihre Kunden systematisch analysieren, Leistungen in Kundennutzen umwandeln und mit hoher Authentizität argumentieren. Ihre Verkaufs- und Präsentationsstärke wird effektiv aufgebaut – Sie gewinnen an Souveränität und Sicherheit als Verkäufer.

VERTRIEBS-AUSBILDUNG IN 3 MODULEN

IN 6 MONATEN VOM ANFÄNGER ZUM SALES-PROFI !

MODUL 3: MENTALE STÄRKE UND AUFBAU LANGFRISTIGER KUNDENBEZIEHUNGEN IM VERTRIEB

- › Transfer aus der Vertriebspraxis

Mentale Stärke im Vertrieb

- › Kommunikation und innere Stärke
- › Denk- und Verhaltensblockaden erkennen und lösen
- › Charisma – sein eigenes Profil und Ausstrahlung erkennen
- › Der emotionale Kontakt zum Kunden

Souverän verhandeln mit Entscheidern und professionellen Einkäufern

- › Verhandlungen erfolgreich führen
- › Die eigene Verhandlungsposition realistisch einschätzen
- › Die Verhandlungsposition des Einkäufers richtig einschätzen
- › Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- › Psychologische Grundlagen des Einkaufens
- › Selbstwertgefühl für die Preisargumentation stärken

Verkaufen nach dem Verkauf: Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen

- › Professionelle Nachbereitung der Geschäfte
- › Typische Entscheidungswege beim Kunden
- › Langfristige Kundenbeziehungen aufbauen
- › Maßnahmen zur Kundenbindung

In diesem Modul bauen Sie auf den Erfahrungen aus den vorherigen Modulen auf und erhalten den letzten Schliff als Profi-Verkäufer. Sie arbeiten gezielt an Ihrer mentalen Stärke im Verkauf und dem souveränen Umgang mit professionellen Verhandlungspartnern. Last but not least lernen Sie, wie Sie neue Kunden zu langfristigen Partnern machen.

VERTRIEBS-AUSBILDUNG IN 3 MODULEN

IN 6 MONATEN VOM ANFÄNGER ZUM SALES-PROFI !

METHODEN Jedes Modul ist sehr praxisbezogen konzipiert. Die Teilnehmer arbeiten an vielen Beispielen aus ihrem Vertriebsalltag. Die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung aller Schritte des Verkaufs – wie telefonischer Erstkontakt, Verkaufspräsentation, Verhandlung, etc. werden in den Trainings systematisch geübt. Theorie-Input, Praxissimulation, Arbeit an eigenen Situationen und Beispielen, Gruppenarbeit, Selbstanalyse, praktische Übungen und (Video-) Feedback sind weitere methodische Elemente der Trainings.

Integrationstag

Um die Verkaufssprache und die Verkaufsabläufe Ihres Unternehmens in das Nachwuchstraining einfließen zu lassen, verbringt ein Trainer einen Tag mit Ihrem Verkauf vor Ort:

- › Persönliches Kennenlernen des Unternehmens
- › Kennenlernen der Tagesarbeit der Trainingsempfänger
- › Kennenlernen des Kundenmarktes
- › Kennenlernen des Kundenwettbewerbs
- › Erstellen von Argumenten-Katalogen (+ und -) für die Produkte und das Unternehmen
- › Werbemittel des Unternehmens
- › Sprache des Kunden und des Marktes

VERTRIEBS-BASIS-TRAINING

ERFOLG IM VERTRIEB

IHR NUTZEN Im Vertrieb zählt nicht alleine die Fachkompetenz: Wenn es darum geht Abschlüsse zu erzielen, kommt es auf die Persönlichkeit an und auf die Fähigkeit, sich in die Lage des Kunden zu versetzen. Die Identifikation mit dem Produkt, die Fähigkeit sich selbst zu motivieren und jede Verkaufssituation gezielt mit mentaler Stärke anzugehen, sind weitere Grundvoraussetzungen für erfolgreiche Vertriebskräfte.

Um als angehender Verkäufer bereits kurzfristig Abschlüsse zu erzielen, ist es wichtig, die unterschiedlichen Verkaufssituationen kennen zu lernen, das Selbstbewusstsein für das Produkt aufzubauen, sowie die wichtigsten Verkaufstechniken kennen zu lernen und zu trainieren.

KURSZIEL Dieses Seminar ist als umfassendes Intensivtraining für angehende Verkäufer konzipiert. Die Kernfähigkeiten und Methoden eines „Verkäufers“ werden aufgebaut und geübt, die in nachfolgenden Aufbauschulungen verfeinert werden können: Verkaufsrhetorik und Verkaufstechniken werden trainiert, das Präsentations- und Argumentationsgeschick werden geübt und entwickelt. In praxisnahen Situationen werden Verkaufsgespräche geplant, geführt und nachbereitet.

Ihre Mitarbeiter werden in die Lage versetzt, ihre Gesprächspartner richtig einzuschätzen und Verkaufsgespräche souverän zu meistern und sicher zum Abschluss zu führen.

- INHALTE**
- › Grundlagen von Vertrieb und Verkauf
 - › Erfolgreiche Gesprächsvorbereitung
 - › Das Verkaufsgespräch erfolgreich führen
 - › Professioneller Umgang mit Einwänden
 - › Durch Nutzenargumentation überzeugen
 - › Preise sicher vertreten und verhandeln
 - › Den Verkaufsabschluss erzielen
 - › Professionelle Nachbereitung der Geschäfte
 - › Mentales Verkaufstraining – mentale Stärke im Vertrieb
 - › Charisma – sein eigenes Profil und Ausstrahlung erkennen

METHODEN Theorie-Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Praktische Übungen, Reflexion, Video-Feedback

ZIELGRUPPE

Vertriebsnachwuchs

EMPFOHLENE DAUER

3 Tage

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Verkaufsrhetorik und
professionelle Präsentation

VERKAUFSRHETORIK / PROF. PRÄSENTATION

VERTRIEBS- UND VERKAUFGESPRÄCHE SICHER UND WIRKUNGSVOLL FÜHREN

IHR NUTZEN Mitarbeiter im Vertrieb und Verkauf sind ständig gefordert, in den unterschiedlichsten Situationen wirkungsvolle Gespräche zu führen. Letztendlich sind alle diese Situationen Präsentations-Situationen. Um sich der Zuhörerschaft optimal zu präsentieren, bedarf es eines sicheren Zusammenspiels von Wort, Körpersprache, Struktur, Medien und Stilmitteln. Wenn alles gut vorbereitet ineinander greift, wirkt der Präsentator authentisch, überzeugend und im wahrsten Sinne „präsent“. Ein wirkungsvolles Verkaufsgespräch kann stattfinden.

KURSZIEL In diesem Seminar lernen Sie die wesentlichen Aspekte einer gelungenen Präsentation in Vertriebs- und Verkaufsgesprächen kennen. Sie arbeiten im Seminar mit den Wirkungsfaktoren einer Präsentation und lernen, diese auf Ihre Persönlichkeit hin authentisch einzusetzen. Sie probieren sich an der individuellen Verbindung von Körpersprache, Rhetorik, Struktur, Stilmitteln und Medienwahl. In Praxisübungen haben Sie ausreichend Gelegenheit, die Lerninhalte auszuprobieren und Ihre erzielte Wirkung durch Feedback zu professionalisieren.

INHALTE

- › Die Bausteine der bewussten Überzeugung
- › Körpersprache und individueller Stil
- › Empfängergerechte Kommunikation
- › Gliederung, Struktur und Ordnung
- › Umgang mit herausfordernden Gesprächssituationen
- › Ganzheitliche Rhetorik und Präsentation

METHODEN Lehrgespräch, Diskussion, Reflexion, Gruppenarbeit, Praktische Übungen und Feedback, Fallbezogene Arbeit an Praxisbeispielen

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Vertrieb

EMPFOHLENE DAUER

2 Tage

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Mehr verkaufen durch Persönlichkeit, Selbstmanagement

MEHR VERKAUFEN DURCH PERSÖNLICHKEIT

DIE BIOSTRUKTURANALYSE® IM VERKAUF ERFOLGREICH EINSETZEN

IHR NUTZEN Verkaufserfolg ist von drei Faktoren bestimmt: die Stimmigkeit von Persönlichkeit und Verkaufsmethode, das Eingehen auf die Eigenart des Kunden, soweit es zur Authentizität des Verkäufers 'passt', und die spezifische Produktkenntnis.

Die Voraussetzung dafür sind Selbstkenntnis, Menschenkenntnis und Produktkenntnis - die sich nicht nur auf Produkteigenschaften beschränkt, sondern das Produkt mit den individuellen Motiven und Bedürfnissen des Kunden in Beziehung setzt.

Erfolgreicher Verkauf setzt somit voraus, die individuellen Kaufmotive und die daraus resultierenden Bedürfnisse des Kunden zu erkennen und so für jeden die wirksamsten Argumente und das passende Angebot zu finden. Dabei lassen sich die vielfältigen Bedürfnisse auf wenige Grund- und Kaufmotive zurückführen, die Antrieb zum Kauf sein können. Die Wurzeln für diese Motive liegen stets in irgendeinem Vorteil, den sie in der langen Geschichte der Evolution für das Leben brachten.

KURSZIEL Im Seminar lernt der Teilnehmer unter anderem wichtige Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produktbezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen kennen.

Er lernt, daraus die 'passenden' Argumente für Produkte bzw. Dienstleistungen seines Unternehmens abzuleiten.

- INHALTE**
- › Kenntnis seiner eigenen Stärken, Schwächen und Begrenzungen
 - › Wie lernt man die individuellen Kaufmotive und die daraus resultierenden Bedürfnisse des Kunden zu erkennen
 - › Wie setzt man das Produkt mit den individuellen Motiven und Bedürfnissen des Kunden in Beziehung
 - › Wie findet man die wirksamsten Argumente und das passende Angebot für jeden individuellen Kunden
 - › Kenntnis der Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produktbezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen kennen
 - › Umgang mit herausfordernden Gesprächssituationen

METHODEN Theorie-Input, Erfahrungsübungen, Selbstanalyse, moderierter Erfahrungsaustausch, Rollenspiele, Feedback

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Vertrieb

EMPFOHLENE DAUER

3 Tage

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Verhandlungen erfolgreich führen, Selbstmanagement

VERHANDLUNGEN ERFOLGREICH FÜHREN

REZEPTE FÜR ERFOLGREICHE VERHANDLUNGEN IM GESCHÄFTSLEBEN

IHR NUTZEN Verhandlungen sind häufig ein Knackpunkt in einer sich anbahnenden Geschäftsbeziehung, hier wird die Grundlage für den Erfolg gelegt. Leider scheitern Verhandlungen häufig, und Geschäftsbeziehungen entstehen erst gar nicht oder werden auf einer schlechten Basis aufgebaut. Beim Vertrieb von Investitionsgütern sind Verhandlungen rund um Preise, Funktionen und Serviceleistungen unumgänglich und natürlich. Dabei ist Vorbereitung Alles. Kombiniert mit einem guten Interessentenmanagement und verschiedenen Grundtechniken schafft man zusammen mit den Interessenten eine Win-Win Situation als Grundlage einer langen zufriedenen Geschäftsbeziehung.

KURSZIEL Trainingsziel ist es, den Teilnehmern Sicherheit in Verhandlungssituationen zu geben, Techniken zu vermitteln die eine Win-Win Situation schaffen, ohne dabei eigene Unternehmensinteressen zu vernachlässigen. In diesem Training werden Methoden vermittelt, die Verhandlungen erleichtern, Stressfaktoren in Verhandlungen minimieren und eine effektive Kommunikation mit dem Verhandlungspartner sicherstellen.

- INHALTE**
- › Vorbereitung auf Verhandlungen
 - › Verhandlungstechniken
 - › Definition von Minimal- und Maximalzielen
 - › Definition von Rahmenbedingungen
 - › Win-Win Situation
 - › Nachbereitung einer Verhandlung

METHODEN Theorie-Input, Checkliste für die Vorbereitung, Gesprächsführung, Fallbeispiele, Moderierter Erfahrungsaustausch, Signalerkennung, Signalsendung, Verbindlicher Verbleib, Feedback

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus dem Vertrieb, Führungskräfte und Teamleiter

EMPFOHLENE DAUER

2 - 3 Tage

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Verkaufsrhetorik und professionelle Präsentation, Mehr verkaufen durch Persönlichkeit

SELBSTMANAGEMENT IM VERTRIEB

WIE SIE SELBST AUF KURS BLEIBEN

IHR NUTZEN Das Vertriebsgeschäft im Außendienst ist oft dadurch gekennzeichnet, dass man seinen Arbeitsalltag zu großen Teilen selbst gestalten und strukturieren muss. Das bietet zum einen die Chance sich seine Arbeitszeit und Erfolgsziele so einzuteilen, wie man will. Auf der anderen Seite fehlt ein Motivator von außen, z.B. in Form einer Führungskraft, die einem Aufgaben zuteilt, oder ein gemeinsames Team, in dem man sich gegenseitig motivieren kann.

KURSZIEL In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihren Arbeitsalltag selbst gestalten und strukturieren. Es geht nicht um „Rezepte“, die für alle gelten – sondern sie erhalten eine Anleitung zur Selbsterkenntnis und die damit verbundene Selektion von brauchbaren und hilfreichen Methoden zur Selbststeuerung. Sie erhalten das Rüstzeug, um Ihr Vertriebsgeschäft selbständig und stimmig zu organisieren sowie Ihre Motivation und Initiative anhand effektiver Arbeitsabläufe und realistischer Ziele selbst zu steuern.

- INHALTE**
- › Effiziente Tages- und Wochenplanung
 - › Persönliche Leistungskurve kennenlernen und einschätzen – und wie Sie Ihre eigene Produktivität mit der Zeit erhöhen
 - › Umgang mit vermeidbaren und sinnvollen "Zeitverlusten"
 - › Aufgaben planen und bewältigen, Prioritäten setzen, delegieren
 - › Wie Sie Ihre Termine und Verpflichtungen so einplanen, dass Sie sich immer wieder auf das einstellen, was für Sie wichtig ist.
 - › Wie Sie Aufgaben und ToDo's so in vollbrachte Leistungen umfunktionieren, dass Sie zur Erledigung der Aufgabe optimal motiviert sind
 - › Wie Sie Ihre persönlichen Organisationswerkzeuge so nutzen, dass Sie Ihre Gedanken, Ideen und wichtige Information festhalten, bevor Sie vergessen werden, und Sie Raum haben für kreative Lösungen und zur Verwirklichung Ihrer Pläne
 - › Wie Sie Projekte weiter vorantreiben, selbst wenn Sie von Unterbrechungen und Zwischenfällen abgelenkt werden.

METHODEN Theorie-Input, Erfahrungsübungen, Selbstanalyse, moderierter Erfahrungsaustausch, Teilnehmer-Beispiele, Feedback

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Vertrieb

EMPFOHLENE DAUER

2 Tage

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Empfehlungsmanagement

WIEDER LUST AM VERKAUF GEWINNEN!

TRAINING FÜR ROUTINIERTER VERTRIEBSLEUTE

IHR NUTZEN Identifikation und Motivation sind die Grundvoraussetzungen für Mitarbeiter im Verkauf, um auf jede Verkaufssituation gezielt, mit mentaler Stärke, einzugehen. Für erfahrene Verkäufer ist es zudem wichtig – neben dem oft aufreibenden Alltagsgeschäft – sich in motivierenden Trainings ihre Lust am Verkauf und ihr Selbstbewusstsein für ihr Produkt aufzufrischen sowie erfolgreiche Verkaufstechniken anhand der Erfahrungspraxis der Verkaufsmannschaft zu üben und auszutauschen.

KURSZIEL Dieses Seminar ist als Training für den bereits erfahrenen Verkäufer konzipiert. Kommunikations- und Verkaufstechniken werden anhand der Erfahrungspraxis der Teilnehmer aufgefrischt und erweitert, das Präsentations- und Argumentationsgeschick werden geübt und professionalisiert. Sie haben viel Gelegenheit, Ihre erzielte Verkaufswirkung durch Feedback zu professionalisieren. Vor allen Dingen: Sie gewinnen wieder Lust am Verkaufen!

- INHALTE**
- › Mentales Verkaufstraining – mentale Stärke im Vertrieb
 - › Kommunikation und innere Stärke
 - › Reflektion und Transfer aus der Vertriebspraxis
 - › Kreativ, bildhaft und gehirngerecht verkaufen
 - › Die Bausteine der bewussten Überzeugung
 - › Körpersprache und individueller Stil
 - › Charisma – sein eigenes Profil und Ausstrahlung erkennen
 - › Umgang mit den eigenen Grenzen

METHODEN Theorie-Input, Erfahrungsübungen, Selbstanalyse, moderierter Erfahrungsaustausch, Rollenspiele, Feedback

ZIELGRUPPE

Erfahrene Vertriebsleute

EMPFOHLENE DAUER

2 - 3 Tage

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Mehr verkaufen durch
Persönlichkeit

DER VERKÄUFERISCHE INNENDIENST

WIRKUNG ERZIELEN BEIM KUNDEN

IHR NUTZEN Kundenservice spielt im Verkauf eine große Rolle und ist eine der wenigen Möglichkeiten, sich von der Konkurrenz abzuheben. Tätigkeiten, die früher der Außendienst im persönlichen Gespräch geklärt hat, werden heute häufig vom Innendienst am Telefon übernommen.

Verbessern Sie Ihren Kundenservice am Telefon, und steigern Sie damit die Kundenzufriedenheit und Ihr Ansehen im Markt. Der Innendienst ist sowohl in der Presalesphase als auch in der Postsales-Phase ein wichtiges unterstützendes Element für den Vertrieb bzw. das Account-Management. Telefonate sind oft der erste Kontakt mit dem Kunden und eine gute Gelegenheit, Interesse zu wecken. Dazu ist ein durchgängiges Konzept erforderlich. Guter freundlicher Service ist dabei ebenso wichtig wie Offenheit für die Wünsche und Ziele der Kunden.

KURSZIEL In diesem Seminar erhalten Sie praktische Instrumente, um Ihre Kundenbeziehung im Innendienst zu optimieren. Sie lernen die Regeln gelingender Kommunikation, Sie erhalten Ideen zur Erstsprache und lernen, Gespräche erfolgreich zu steuern. Sie erwerben mehr Mut in scheinbar „chancenlosen“ Momenten und gewinnen Lust und Motivation im Verkauf.

- INHALTE**
- › Corporate Identity am Telefon erlebbar machen
 - › Kommunikation – optimale Wirkung von Sprache und Stimme am Telefon
 - › Gesprächseinstieg/ häufige Gesprächssituationen
 - › Zielgerichtete Gesprächsführung – Fragen mit System
 - › Reklamation als Chance – in schwierigen Situationen sicher und kundenorientiert agieren
 - › Kunden begeistern und langfristig binden (Customer Relations Management)
 - › Einbinden von Telefonaktionen in die Presales- und Postsales- Phase
 - › Verbindlicher Verbleib
 - › Interne Übergabe
 - › Koordination von Telefonaktionen

METHODEN Theorie-Input, Diskussion, Praktische Übungen, Reflexion, Feedback

ZIELGRUPPE

Führungskräfte
und Mitarbeiter aus dem
Innendienst

EMPFOHLENE DAUER

2 - 3 Tage

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Telefontraining,
Selbstmanagement

TELEFONTRAINING

ERFOLGSFAKTOREN FÜR DIE NEUKUNDEN-AKQUISITION

KURSZIEL Ziel des Seminars ist es, den Vertriebsmitarbeitern das Instrument der telefonischen Neukunden-Akquisition praxisorientiert und effizient zu vermitteln.

Im Ergebnis soll die Abschlussquote durch die versierte Handhabung der telefonischen Kaltakquisition signifikant gesteigert werden. Da das Training in Stufen verläuft, empfiehlt die GEWK die gewonnenen Abschlüsse durch das Telefon über einen längeren Zeitraum zu tracken, um so die Nachhaltigkeit der Maßnahme überwachen zu können.

TRAININGSKONZEPT **Trainingsvorbereitung**

Um die Fertigkeiten und Kenntnisse der Mitarbeiter, aber auch um ein erstes Stimmungsbild in die Konzeption mit einfließen zu lassen, besucht der Trainer im Vorfeld einen oder mehrere Vertriebsmitarbeiter und hört reale Telefonate mit. Ergänzend hierzu, werden über Telefoninterviews individuelle Vorkenntnisse und Erwartungen abgefragt.

Auf diese Weise lernt der Trainer die Rahmenbedingungen kennen, gewinnt einen Eindruck der Anforderungen und der derzeitigen „Gesprächskultur“. Auf dieser Basis kann die Feinabstimmung der Trainingsmaßnahme sowie die differenzierte Seminarkonzeption erfolgen. Diese genaue Feinabstimmung erhöht den Praxisbezug sowie die Akzeptanz durch die Teilnehmer.

- INHALTE**
- › Innere Haltung, verkaufsorientiertes Verhalten bei Kaltakquise
 - › Struktur von Verkaufsgesprächen
 - › Systematische Bedarfsermittlung und ihre Wirkung auf das Kaufbedürfnis des Kunden
 - › Bedarfsorientierte Beratung: Produktangebot und Nutzenargumente
 - › Klare Führung im Gespräch
 - › Abschlusstechniken/-fragen

ZIELGRUPPE

Führungskräfte
und Mitarbeiter aus dem
Innendienst

EMPFOHLENE DAUER

2 Tage mit 1-Tages
Follow-up Workshops

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

bis zu 6 Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Selbstmanagement

TELEFONTRAINING

ERFOLGSFAKTOREN FÜR DIE NEUKUNDEN-AKQUISITION

Phase 1: 2-Tages-Training

Am ersten Tag wird der Vormittag damit verbracht, verkäuferisches Wissen bei den Mitarbeitern zu implementieren und die innere Haltung im Verkaufsgespräch in eine positive und proaktive Richtung zu lenken.

Am Nachmittag wird am Arbeitsplatz trainiert, und der Trainer coacht nacheinander die Mitarbeiter. Der Trainingstag endet mit einem Tagesrückblick sowie der Sammlung offener Fragen.

Der zweite Tag beginnt mit der Klärung der offenen Fragen vom Vortag sowie der Vertiefung der Themen, die im Coaching am Vortag aufgefallen sind. Danach wird weiter am Arbeitsplatz trainiert. Das Training endet mit einem Rückblick, und jeder Teilnehmer erarbeitet sich seinen individuellen Aktionsplan.

Phase 2

Zur Festigung der Maßnahme empfiehlt sich ein 1-tägiges **Follow-Up** nach ca. sechs Wochen. Hier findet ein Erfahrungsaustausch über die Zeit seit dem ersten Training statt, um daraus spezielle Themen zu vertiefen, sowohl in einem Theorieteil als auch in einem Coachingteil. Mit diesem Follow-up verbessert sich die Nachhaltigkeit der Umsetzungsergebnisse erheblich.

Empfohlen werden dann nach Anforderung, aber mindestens alle 6 Monate, weitere Follow-ups, um die Lerninhalte weiter zu festigen und weiter zu professionalisieren.

METHODEN Theorie-Input , Coaching, Arbeitsplatzbetreuung, Gruppenübungen, moderierter Erfahrungsaustausch

BEGLEITENDE MAßNAHME Austausch und Fragenklärung via Online-Plattform
Um die Nachhaltigkeit der Trainingsmaßnahmen zu steigern, stellt die GEWK den Teilnehmern eine geschlossene **Online Plattform** zur Verfügung, auf der zentral alle Materialien abgelegt werden. Ebenfalls kann die Plattform dazu genutzt werden, eigene Beiträge zum Thema einzustellen. Den Vertriebsmitarbeitern stehen somit auch zu einem späteren Zeitpunkt alle Workshop-Ergebnisse und Leitfäden zentral zur Verfügung und sie können durch den Erfahrungsaustausch ihre Fähigkeiten sukzessive weiterentwickeln.

FOLGEAUFTRÄGE IM PROJEKT

PROJEKTMITARBEITER ALS MULTIPLIKATOREN NUTZEN!

IHR NUTZEN Umsätze bei bereits bestehenden Kunden zu generieren ist in der Regel einfacher als neue Kunden zu akquirieren. Nur selten wird dieses Potential genutzt. Folgeaufträge im Rahmen der Bestandskundenpflege zu generieren bedeutet auch die Mitarbeiter ins „Vertriebsboot“ zu nehmen, die im Normalfall andere Aufgabenschwerpunkte haben (Projektumsetzung, Technik, Controlling etc.). Eine sich ständig weiterentwickelnde Kunden-Bedarfsanalyse ermöglicht die Identifikation neuer Verkaufschancen beim Kunden. Nur wenn alle, die mit dem Kunden zu tun haben, die richtigen Fragen stellen und die Informationen zentral ablegen, kann der Vertriebsverantwortliche neue Verkaufschancen erkennen und vertriebliche Maßnahmen gezielt ergreifen.

KURSZIEL Die Teilnehmer lernen, wie man gezielt aus Projekten weitere Umsätze generiert. Dabei werden alle, die mit dem Kunden direkt zu tun haben, in die Lage versetzt, durch Fragen neue oder weitere Kundenbedarfe zu identifizieren. Diese werden dann in Zusammenarbeit mit dem Vertrieb strategisch bearbeitet und zum erfolgreichen Abschluss gebracht.

INHALTE

- › Bedarfsanalyse warum?
- › Fragetechnik
- › Beziehungsaufbau
- › Interne Kommunikation im Zusammenhang mit Verkaufsmöglichkeiten (Upselling)
- › Einfache Maßnahmen zur Kundenbindung

METHODEN Theorie-Input, Praxisbeispiele, Handling, Moderierter Erfahrungsaustausch, Feedback

ZIELGRUPPE

Projekt Mitarbeiter

EMPFOHLENE DAUER

2 Tage

**EMPFOHLENE
TEILNEHMERZAHL**

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

**WEITERFÜHRENDES
SEMINAR**

Mehr verkaufen durch
Persönlichkeit

EMPFEHLUNGSMANAGEMENT

DURCH REFERENZEN UMSÄTZE ERFOLGREICH GENERIEREN

IHR NUTZEN Neue Umsätze zu generieren ist das Ziel aller Unternehmen, die Frage ist oft wie. Budgets für Akquise-Aktionen sind beschränkt, durch ein gezieltes Empfehlungsmanagement eröffnen sich große Potentiale für neue Absatzmärkte. Empfehlungsmarketing ist eine der effektivsten und kostengünstigsten Methoden, um neue Kunden zu gewinnen und Altkunden zu aktivieren. Es beruht auf der Annahme, dass Kunden, die mit einem Angebot außergewöhnlich zufrieden sind, Empfehlungen aussprechen. Der Weg zum 'Aktiven Empfehlungsmanagement' wird hier beschrieben und trainiert. Referenzselling ist der einfachste und kostengünstigste Weg, Umsätze zu generieren. Dazu benötigt man ein gutes Produkt bzw. eine kompetente Lösung und ein geeignetes Konzept für den Aufbau und für die Pflege von Referenzen.

KURSZIEL Die Teilnehmer lernen, wie man gezielt Referenzen aufbaut und dadurch weitere Umsätze generiert. Dabei werden Methoden trainiert, wie man zunächst ideale Referenzen auswählt, welche Kriterien eine Referenz ausmachen und welche Maßnahmen zu einem erfolgreichen Empfehlungsmanagement führen.

INHALTE

- › Der Unterschied zwischen Kunden und Referenzen
- › Welche Kunden kann man zu Referenzen machen
- › Vorgehensweisen zum Aufbau von Referenzen
- › Vertriebsmöglichkeiten über Empfehlungen
- › Schlüsselemente eines dauerhaften Empfehlungsmanagements

METHODEN Theorie-Input, Erfahrungsübungen, Selbstanalyse, moderierter Erfahrungsaustausch, Rollenspiele, Feedback

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter, Key-Accounter, Projektleiter und Führungskräfte

EMPFOHLENE DAUER

2 Tage

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Mehr verkaufen durch Persönlichkeit

KEY-ACCOUNTS ERFOLGREICH MANAGEN

WEGE ZUR DAUERHAFTEN BEZIEHUNG ZU TOP-KUNDEN

IHR NUTZEN Viele Unternehmen stellen sich die Frage, warum sie manche Unternehmen nicht als Kunden gewinnen können. Die Gründe sind dabei vor allem in der Kundenansprache und im Vorgehen des Vertriebsprozesses zu suchen.

Der Wettbewerb um den einzelnen Kunden hat sich deutlich verschärft. Täglich treten neue Wettbewerber mit alternativen Lösungen an Ihre Kunden heran. Mit der Routine der Vergangenheit lässt sich kein Kunde mehr überzeugen. Als Gesprächspartner findet man nur ein Entree, wenn die angebotenen Kundenlösungen einen Mehrwert erkennen lassen. Die Kommunikation mit Kunden und Interessenten sollte auf „Augenhöhe“ stattfinden. Da ein erfolgreiches Key Account Management ein Netzwerk von mehreren Ansprechpartnern beim Kunden erfordert, sollte der Key Accounter die „Sprache“ möglichst aller potentiellen Ansprechpartner sprechen können. Vom Anwender bis zum Vorstand sollten sowohl fachliche als auch soziale Kompetenzen gezielt eingesetzt werden.

KURSZIEL Die Teilnehmer trainieren den strategischen Aufbau von Key Accounts und erfahren Methoden zur langfristigen Kundenbindung von Key Accounts. Weiterhin werden Nutzenargumentation und Methoden zum Aufbau eines Ansprechpartnernetzwerks beim Kunden erarbeitet.

INHALTE

- › Darstellung des Vertriebsprozesses
- › Maßnahmen zur Kundenbindung
- › Argumentation zu Kundennutzen
- › Signale erkennen
- › Typische Entscheidungswege
- › Proaktives Key Account Management
- › Aufbau eines Netzwerks beim Kundenunternehmen

METHODEN Theorie-Input, Argumentationstechniken, Gesprächsführung, Fallbeispiele, moderierter Erfahrungsaustausch, Feedback

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter und Management-Teams

EMPFOHLENE DAUER

3 Tage

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

acht bis zwölf Personen

ABSCHLUSS

Zertifikat

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Mehr verkaufen durch Persönlichkeit

DIE ERFOLGREICHE FILIALE

WIE SIE IHREN SERVICE UND IHREN VERKAUFSERFOLG STEIGERN

IHR NUTZEN Die Fähigkeit, den Kontakt zum Kunden unmittelbar herzustellen und zu steuern, gehört gerade im Filialgeschäft zu den wichtigsten Fähigkeiten der Mitarbeiter. Der kreative Umgang mit den Kunden im Verkaufsgespräch erfordert ein hohes Maß an Empathie, Geistesgegenwart und Variantenvielfalt. Erst dadurch bekommt der Kunde das Gefühl, dass ein echtes Interesse beim Verkäufer vorhanden ist. Er fühlt sich in seinem Bedürfnis verstanden, er bekommt eine stimmige Ansprache und ein passendes Angebot. Das Ergebnis ist Zufriedenheit auf allen Seiten, die sich ganz konkret im wirtschaftlichen Ergebnis niederschlägt. Zufriedene Kunden sind bereit, mehr Geld auszugeben und zufriedene Kunden werden wiederkommen.

KURSZIEL Im Seminar lernen die Teilnehmer einen neuen Umgang mit Kunden, in dem Beziehungsaufbau, Empathie und Geistesgegenwart zentrale Rollen spielen. Der Kundenkontakt wird mit Mitteln des Theaters spielerisch gestaltet. Es wird daran gearbeitet, die Kundenansprache aus einer aktiven Wahrnehmung des Gegenübers heraus zu gestalten. Die Verkäufer lernen, auf Kunden kreativ und interaktiv einzugehen. Durch die stimmige Ansprache steigern sich die Kundenzufriedenheit, die Kundenbindung sowie der kurzfristige wie mittelfristige wirtschaftliche Erfolg.

- INHALTE**
- › Persönliche Standortbestimmung
 - › Aspekte stimmiger Kundenansprache im Filialgeschäft
 - › Kundenkontakt aktiv gestalten und steuern
 - › Stand und Standpunkt als innere Basis
 - › Raumpräsenz und Aktion
 - › Das aktive Zuhören und Sprechen als Basis für das eigene Handeln im Verkauf
 - › Die Wirkung von Empathie, Geistesgegenwart und Kreativität auf den Kunden
 - › Käufertypen erkennen, unterscheiden und erfolgreich ansprechen
 - › Der innere Schritt - vom Beratungs- zum Verkaufsgespräch
 - › Vom passiven zum aktiven Verkauf – Upselling und Cross-Selling

METHODEN Theorie-Input, Erfahrungsübungen, Selbstanalyse, moderierter Erfahrungsaustausch, Rollenspiele, Feedback

ZIELGRUPPE

Filial-Mitarbeiter

EMPFOHLENE DAUER

2 -3 Tage

EMPFOHLENE TEILNEHMERZAHL

8 bis 12 Teilnehmer

WEITERFÜHRENDES SEMINAR

Mehr verkaufen durch
Persönlichkeit



› WILLKOMMEN BEI DER **GEWK**

1998 gegründet, bietet die GEWK heute deutschlandweit über 500 verschiedene Seminar und Trainingsangebote in verschiedenen Sprachen. Dabei deckt das Trainingsangebot alle Unternehmensbereiche ab, vom Vertrieb und Marketing über Controlling und IT bis hin zum Projektmanagement. Einen besonderen Schwerpunkt nehmen seit Jahren dabei unsere renommierten Führungs- und Kommunikationstrainings ein: Für viele Kunden ein sicheres Zeichen für die Qualität und Effizienz eines Schulungsanbieters.

› DAS GUTE GEFÜHL DEN RICHTIGEN PARTNER AN SEINER SEITE ZU WISSEN.

- ERFAHRENER TRAINERSTAMM** Die GEWK arbeitet mit einem renommierten Trainer-Stamm. Die Trainer zeichnen sich aus durch die Verbindung einer hohen methodischen Kompetenz und der eigenen Führungserfahrung in Industrie- und Dienstleistungsunternehmen. Sie stehen ein für die kompromisslose Praxistauglichkeit der Trainings und für den unmittelbaren Transfer in den Betriebsalltag.
- METHODISCHE, PERSÖNLICHE UND SOZIALE KOMPETENZEN** In unseren Seminaren entwickeln und vertiefen Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter gezielt ihre methodischen, persönlichen und sozialen Kompetenzen. Fachkompetenz alleine genügt in der heutigen Zeit nicht mehr. Unsere methodische Vorgehensweise bezieht deswegen gezielt alle drei menschlichen Kompetenzbereiche mit ein.
- INNOVATIVE TRAININGS-METHODEN** Moderne und bewährte Trainingstechniken, z.B. aus der Humanistischen Psychologie, der Biostrukturanalyse etc., optimieren die Vermittlung der Seminarinhalte. Rollenspiele und Gruppenübungen – und im besonderem Maße die Hinzunahme tatsächlicher Situationen aus der Berufspraxis der Teilnehmer – bieten die Möglichkeit, neue Fähigkeiten und Verhalten zu erproben und die sozialen Kompetenzen gezielt zu erweitern. Durch aufeinander aufbauende Trainingsmodule werden die Trainingsinhalte in der Praxis erprobt und in den Folge-Trainings vertieft und erweitert.
- MASS-GESCHNEIDERTE KONZEPTE** Die größte Effizienz und Nachhaltigkeit für Ihr Unternehmen erreichen Sie, wenn die Schulungsmaßnahme Ihre tatsächliche Problemsituation aufgreift und die GEWK ein individuelles Seminar-konzept ausarbeitet. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie zwei oder drei Themen in einem Training intelligent kombinieren wollen. Ihre Anforderungen bestimmen den maßgeschneiderten Inhalt und Aufbau jedes Inhouse-Seminars.
- PROFESSIONELLE HR-BEGLEITUNG** Ergänzt wird das umfangreiche Seminarangebot der GEWK durch unsere HR-Management Consultants. In diesem Unternehmensbereich berät und begleitet die GEWK die Unternehmensführung und HR-Verantwortlichen in allen Fragen des Personalmanagements und der Weiterbildung. Fach-Know-How, das Sie einerseits in jedem unserer Seminare erleben. Das Sie andererseits auch nutzen können, um Ihre Weiterbildungsmaßnahmen passgenau auf Ihre Personalentwicklungsziele abzustimmen.

- WEITERFÜHRENDE BEGLEITUNG** Unsere Trainingsmaßnahmen werden durch Online-Austausch-Plattformen, Potenzial-Assessments und Feedback-Instrumenten individuell begleitet.
- INTERNATIONALE TRAININGS** Wir trainieren für Sie europaweit auf Deutsch, Englisch, Französisch und in anderen Sprachen.
- AUFBAU VON INHOUSE UND KUNDENAKADEMIE** Für viele Unternehmen bewährt sich der Aufbau einer Inhouse-Akademie für ihre Kunden. Hierdurch binden Sie Ihre Kunden auf einzigartige Weise. Inhouse-Akademien sind eine effektive Alternative für eine nachhaltige Entwicklung Ihrer Vertriebsmannschaften und der Mitarbeiter Ihrer Filialen. Die GEWK ist Spezialist im Aufbau von Inhouse-Akademien – nutzen Sie uns!
- SEMINAR SERVICE** GEWK-Trainings werden durch unser bewährtes Planungs- und Organisations-Office begleitet und geführt. Hier können Sie in jeder Phase auf ein professionelles Team zur Planung, Umsetzung und Nachbereitung Ihrer Trainingsmaßnahmen zählen.
Für ein Inhouse-Seminar kommen die GEWK Trainer direkt zu Ihnen ins Unternehmen, oder das Planungs-Office kümmert sich um ein geeignetes Tagungshaus in Ihrer Nähe.
- HOTEL SERVICE** Der richtige Tagungsort - mit dem besonderen Flair und der stimmungsvollen Atmosphäre - trägt wesentlich zum Erfolg Ihrer Seminare bei. Im Rahmen unserer Inhouse-Seminare suchen wir ein passendes Hotel oder den besonderen Tagungsort in Ihrer Nähe. Natürlich ist unser Hotel-Service für Sie kostenlos. Sie profitieren zusätzlich von unseren besonderen Hotelkonditionen. Einen Einblick in einige unserer ausgewählten Standorte finden Sie unter www.gewk.de »Tagungsorte«
- FÖRDER-PROGRAMME** Wir kümmern uns um Förderprogramme für Sie und akzeptieren alle gängigen Fördermaßnahmen, wie beispielsweise NRW-Bildungsscheck und Gründer-Coaching.
Fragen Sie uns an!
- OFFENE SEMINARE** Profitieren Sie kurzfristig von der Schulungskompetenz unserer Trainer und der außerordentlichen Praxistauglichkeit unserer Trainings in unseren offenen Seminaren. Hier stehen Ihnen eine Reihe der erfolgreichsten Themen für die Einzelbuchung offen: Im fruchtbaren Austausch mit Teilnehmern anderer Unternehmen und mit immer attraktiven Angeboten zum Kennenlernen.
- KONTAKT** Sie haben Fragen, Sie möchten mehr über die GEWK wissen oder interessieren sich für unser Leistungsangebot? Nutzen Sie bitte das beigefügte Anfrageformular oder sprechen Sie uns direkt an unter 02161-3080210. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

BILDUNGSSCHÉCK

› WEITERBILDUNG MIT FINANZIELLER UNTERSTÜTZUNG DES LANDES NORDRHEIN-WESTFALEN

KURZINFORMATION ZUM BILDUNGSSCHECK NORDRHEIN-WESTFALEN (STAND 01.01.2009)

Im Rahmen eines bundesweiten einmaligen flächendeckenden Programms fördert das Land Nordrhein-Westfalen die berufliche Weiterbildung. Mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds werden 50 Prozent der Kosten für eine Qualifizierungsmaßnahme, maximal Euro 500,—, in Form eines »Bildungsschecks« übernommen.

Den Bildungsscheck können einzelne Personen oder Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen mit bis zu 250 Beschäftigten in Anspruch nehmen. Dazu stehen 175 Beratungsstellen bei Wirtschaftsorganisationen, Kammern und kommunalen Wirtschaftsförderungen in NRW zur Verfügung. Sie wählen gemeinsam mit Unternehmen geeignete Inhalte und Anbieter aus, bei denen der Interessent den Bildungsscheck einreichen kann, um bis zur Hälfte des Seminarpreises zu sparen.

WAS SIE NOCH ÜBER BILDUNGSSCHECKS WISSEN SOLLTEN

- › Gefördert wird maximal Euro 500,— pro Bildungsscheck und Mitarbeiter.
- › Ein Mitarbeiter kann 1 Bildungsscheck innerhalb von 2 Jahren persönlich erhalten.
- › Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern qualifizieren für diese Maßnahme.
- › Ein Unternehmen kann im Jahr bis zu **10 Bildungsschecks** für seine Mitarbeiter erhalten, bzw. für Inhouse-Weiterbildungsmaßnahmen Bildungsschecks für maximal 10 Mitarbeiter beantragen. Die **maximale Fördersumme im Jahr** beträgt somit 10 x Euro 500,— oder **Euro 5.000,—** (brutto).
- › Bildungsschecks erhalten nur Beschäftigte, die nach Kenntnis des Unternehmens innerhalb von 2 Jahren an keiner beruflichen Weiterbildung teilgenommen haben.
- › Der Mitarbeiter oder das Unternehmen entscheiden selbst bei welchem Anbieter er/es die Weiterbildungsmaßnahme durchführen möchte. **Die GEWK – Gesellschaft für europäische Weiterbildungskonzepte mbH – muss auf dem Bildungsscheck eingetragen sein.** Die Beratungsstelle gibt noch 2 weitere mögliche Anbieter an.
- › **Der Bildungsscheck kann nur vom Mitarbeiter oder vom Unternehmen bei der entsprechenden Beratungsstelle beantragt werden**, nicht vom Weiterbildungsanbieter.
- › Die **Gültigkeit** des Bildungsschecks ist auf **3 Monate befristet**. In dieser Zeit muss der Scheck bei einem der drei verzeichneten Anbieter eingelöst werden.
- › **Gefördert werden nur die Teilnahmegebühren** (Bruttobeträge), nicht aber Reisekosten, Unterkunft und Verpflegung.
- › **Einzelschulungen** werden **nicht** gefördert

Die GEWK akzeptiert Bildungsschecks. Wir informieren Sie gerne, wie Sie den Bildungsscheck für eine unserer Weiterbildungsmaßnahmen erhalten und an welche Beratungsstellen Sie sich wenden können.

› ANFRAGE-FORMULAR SEMINAR / WEITERBILDUNG / COACHING

PER FAX: +49 (0)2161-3080219

SEMINARDATEN Titel des gewählten Seminars: _____
Anzahl der Teilnehmer: _____
Seminardauer: _____
Seminarort: _____

Gerne kümmern wir uns um einen geeigneten Seminarort für Sie (Mehrkosten fallen nicht an).
Bitte nennen Sie uns die Kriterien, die der Veranstaltungsort erfüllen soll:

FIRMENDATEN Firma: _____
Abteilung: _____
Ansprechpartner: _____
Strasse, Postfach: _____
Plz, Ort: _____
Telefon: _____
Telefax: _____
E-Mail: _____
Wie haben Sie von uns erfahren? _____

Ort, Datum

Unterschrift

- › Unser unverbindliches Angebot lassen wir Ihnen gerne zukommen.
- › Die Inhalte der Trainings stimmen unsere Trainer im Vorfeld passgenau mit Ihnen ab.
- › Termine werden in Absprache mit Ihnen vereinbart.
- › Rückfragen beantworten wir gerne unter Tel. 02161-3080210.

Wir danken für Ihre Anfrage!



› GESELLSCHAFT FÜR EUROPÄISCHE
WEITERBILDUNGSKONZEPTE MBH ‹

GEWK mbH
Tomper Straße 29
41169 Mönchengladbach

Telefon: 02161-3080210
eMail: kontakt@gewk.de
Website: www.gewk.de