



Teurer verkaufen als der Wettbewerb

**Der Spezialist für die HochpreisStrategie
im technischen Vertrieb**

Made in Germany...wie lange noch?

**Der Produktionsstandort Deutschland
ist der Nährboden für leistungsstarke
Unternehmen, nutzen Sie diesen Vorteil
und verkaufen Sie Ihre Produkte zu
angemessenen Preisen.**



Mit 12 000
Verkaufsgesprächen,
vom Bauschlosser
zum
Verkaufstrainer
Ihrer Wahl!

Aus der Praxis für die Praxis

Die besten Lehrmeister für meine heutige Trainertätigkeit waren meine Kunden, meine Misserfolge und Erfolge im technischen Vertrieb. Seit meinem 24. Lebensjahr bin ich im technischen Vertrieb tätig, in dieser Zeit habe ich mehr als 12 000 Kundengespräche geführt und von jedem Ja und jedem Nein etwas gelernt.

Dank der Firmenphilosophie meines Arbeitgebers, mehr zu bekommen als unsere Wettbewerber und freie, kreative Arbeit der Mitarbeiter zu fördern, konnte ich mich zu einer eigenen Verkäuferpersönlichkeit entwickeln. Ein großer Vorteil dabei war, dass ich stets die Freiheit hatte, meine eigenen Ideen zu testen, um diese bei Erfolg an meine Kollegen weiterzugeben.

In diesen 15 Jahren aktiver Vertriebstätigkeit habe ich an über 500 internen Meetings teilgenommen oder selbst moderiert. Kernziel dieser Meetings war immer: Mehr Umsatz, Mehr Gewinn, Mehr Kunden. All diese Erfahrungen gebe ich nun mit gesundem Menschenverstand an alle Vertriebsmitarbeiter weiter, die im technischen Vertrieb mehr erreichen möchten als ihre Wettbewerber. Auch Verkäufer, die schon über 10 Jahre im Geschäft sind, kann ich mit der Hochpreisstrategie noch fordern.

Lebenslauf



Kleinunternehmen 1993 - 1994

Verkauf von Schweißgeräten und Zusatzwerkstoffen im Außendienst

Aufgabenstellung:

100% Neukunden-Akquise, Aufbauarbeit einer neu gegründeten Firma
(In 6 Monaten habe ich den Monatsumsatz von 0 auf 30 000 DM erhöht.)

Mittelstand 1994 – 2000

Technisches Marketing für Lasertechnik, Schutzgasschweißverfahren und Dienstleistungen

Aufgabenstellung:

Marktanteile in Deutschland über anwendungstechnische Leistungen gewinnen.

Interner Wechsel 2000 – 2001

Händler- und Retailkunden Betreuung im Außendienst wegen Firmenübernahme

Aufgabenstellung:

Optimierung des Händlernetzes in Bayern und Verkaufsförderung, Vorbereitung zur anstehenden Übernahme, Händler und Kunden halten und gegen Wettbewerbsangriffe bis zur Überführung in das neue Unternehmen absichern

Deutscher Marktführer 2001 - 2003

Händler- und Kleinkundenbetreuung im Außendienst nach Übertritt in neue Muttergesellschaft

Aufgabenstellung:

Integration der Händler und Kunden in das neue Unternehmen, Bereinigung der Vertriebskanäle bei den Händlern mit dem Ziel 100% Lieferanteil für Kernprodukte

Deutscher Marktführer 2003 - 2006

Anwendungstechnische Betreuung von Großkunden, Schutzgasschweißen und Lasertechnik

Aufgabenstellung:

Halten und Ausbauen der Marktführerschaft durch Preis- und Leistungsführung, Umsetzung von Kundenbindungsmaßnahmen, Gewinnmaximierung der Vertriebsprozesse

Weltmarktführer 2006 - heute

Sonderaufgaben im technischen Vertrieb

Aufgabenstellung:

Betreuung bestehender Großkunden, Neuakquise von Schlüsselkunden für strategische Wettbewerbsarbeit, Kundenbeziehungsmanagement optimieren, Markteinführung und Vermarktung von Dienstleistungen, Erarbeitung von Call-Mail-Aktionen zur strategischen Kundenbindung

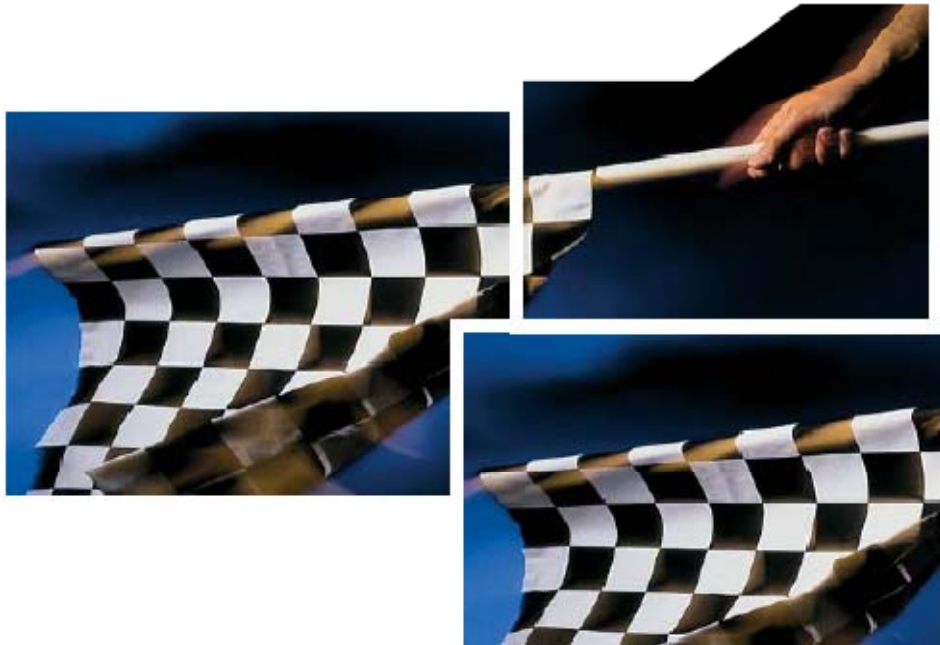
Selbständiger Verkaufstrainer, nebenberuflich 2008 - heute

Aufbau einer Trainer-Marke "Der Ingenieurtrainer – Ottmar Obenhin"

Aufgabenstellung:

Weiterqualifizierung von Vertriebsmitarbeitern aus Unternehmen, die teurer verkaufen möchten/dürfen/müssen als ihre Wettbewerber.

Aus- und Weiterbildungen



Kein Sieger glaubt an den Zufall

Friedrich Nietzsche

Ein Vertriebstrainer im technischen Vertrieb braucht:

technisches Verständnis
betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse
psychologisches Hintergrundwissen
und viel praktische Erfahrung

- **Technische Ausbildung**
Schlosser Lehre 1985 – 1988
Meister 1992 – 1993
Lehrschweißer 1993
Schweißfachmann 1993
- **Betriebswirtschaftliche Ausbildung**
Techn. Betriebswirt 1995 – 1998
- **Psychologische Ausbildung**
NLP Practitioner nach DVNLP 2006
Heilpraktiker Psychotherapie 2007
NLP Master nach DVNLP 2007



Die HochpreisStrategie-Meetings

Sichern Sie Ihre Zukunft, durch strategische Vertriebsarbeit!

Das HochpreisStrategie-Meeting ist Ihr erster Schritt eines kontinuierlichen Qualifizierungsprozesses Ihrer Mitarbeiter. Führungskräfte aus Vertrieb und Geschäftsleitung erhalten einen Überblick, welche enormen Potentiale in der Hochpreis-Strategie für Ihr Unternehmen stecken. Nutzen Sie den unvergleichlichen Erfahrungsschatz des Trainers und melden Sie sich jetzt zu einem Meeting an.

Ihr Weg zu hohen Preisen im technischen Vertrieb:

Sie erhalten einen Überblick, wie die HochpreisStrategie Ihre Vertriebsarbeit kontinuierlich verbessern wird.

Sie lernen den Trainer persönlich kennen und bekommen einen Eindruck, welche Potentiale für Ihr Unternehmen in der HochpreisStrategie stecken.

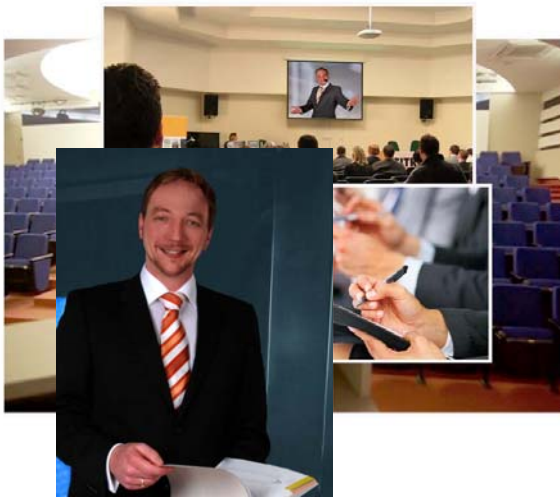
Sie werden Führungskräfte oder Verkäufer treffen, die auch diesen Weg gehen möchten, oder bereits teurer verkaufen als ihre Wettbewerber.

Sie erfahren die neuesten Sichtweisen aus dem technischen Vertrieb.

Sie werden wertvolle Ansätze mitnehmen, die Sie sofort umsetzen können.

Sie arbeiten an den richtigen Kunden, sparen Zeit und erzielen organisches Wachstum.

Preisfestlegung, Preisgespräch, Rabatte und Angebote sind 5% vom Verkaufserfolg im technischen Vertrieb!



12.03.2009 Erlangen
28.04.2009 Stuttgart
14.05.2009 Kassel
25.06.2009 Bremen
09.07.2009 München
01.09.2009 Mainz
24.09.2009 Hamburg
22.10.2009 Düsseldorf
19.11.2009 Berlin
10.12.2009 Leipzig

Jeweils von 16:00 - 19:00 Uhr
für nur € 199,- pro Person

Anmeldung unter Service Hotline* 01805-6236446 (01850-OBENHIN)

Zielgruppe für das HochpreisStrategie-Meeting:

Verkaufsleiter, Personalentwickler, Geschäftsführer und ausgewählte Verkäufer Ihres Unternehmens.

Alle Unternehmen, die technische Produkte herstellen und vertreiben.

*13Cent /Min. aus dem dt. Festnetz

HochpreisStrategie-Seminare



Die Neumühle ist idealer Ausgangspunkt, um Stress und Hektik des Alltages zu entsagen, damit Sie Ihre Vertriebsarbeit in den HochpreisStrategie-Seminaren nachhaltig verbessern.

Ziel:

Die HochpreisStrategie-Seminare sind Ihr persönlicher Entwicklungsprozess zu einem spitzen Verkäufer im technischen Vertrieb.

1. Erweiterung Ihrer Persönlichkeit
2. Erlernen oder Verbessern Ihrer Techniken im Verkauf
3. Mehr Effizienz Ihrer Vertriebsarbeit durch Strategie, Struktur und Transparenz

Voraussetzungen:

Sie arbeiten seit mindestens 3 Jahren im technischen Vertrieb und haben schon einige Erfolge, wie auch Misserfolge hinter sich.

Sie sind offen für Neues und möchten sich weiterentwickeln, bzw. persönlich wachsen.

3 Dimensionale Trainingsmethode:

- Perfekte Verkaufstechniken
Das Handwerkszeug eines jeden Verkäufers, Gesprächstraining, Videoaufzeichnungen, Verhaltensregeln, Tricks und Tipps im Verkauf.
- Persönliches Wachstum
Öffnet Sie für neue Sicht- und Arbeitsweisen. Schafft Ihnen mehr Verständnis für andere Menschen. Gibt Ihnen mehr Wahlmöglichkeiten in schwierigen Situationen. Macht Sie flexibler im Umgang mit Stress.
- Strukturiertes Arbeiten im Vertrieb
Schafft Ihnen Freiräume, um mehr agieren zu können und weniger reagieren zu müssen. Lässt Ihren Umsatz stetig wachsen. Gibt Ihnen und Ihrer Firma mehr Transparenz. Sichert den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens und spart Zeit und Geld.

Wie wird der Wissenstransfer sichergestellt?

Begrenzte Teilnehmerzahl und Praxisnähe zum technischen Vertrieb.

Phase 1: Vortrag

Phase 2: Selbsttest in Gruppenarbeit oder mit Videoaufzeichnungen

Phase 3: Austausch der neu gemachten Erkenntnisse und Aufarbeitung in der Gesamtgruppe

Phase 4: Umsetzung in die Praxis mit der Festlegung von Zielen

Zusätzlich bei allen Premium-Seminaren:

Erhält jeder Teilnehmer ein 35-Minuten-Einzelcoaching.

HochpreisStrategie-Basis-Seminare



Die Neumühle ist idealer Ausgangspunkt, um Stress und Hektik des Alltages zu entsagen, damit Sie Ihre Vertriebsarbeit in den HochpreisStrategie-Seminaren nachhaltig verbessern.

HPS-S* 1: Erfolgreich Verkaufen - 2 Tage

Alleinstellungsmerkmale + Nutzen schaffen + Entscheiderkreis Analyse + Preise

Das ultimative Vertriebsseminar für jeden Mitarbeiter im technischen Vertrieb.

Lernen Sie Alleinstellungsmerkmale zu finden und diese im Verkaufsgespräch richtig zu platzieren.

Lernen Sie den strukturierten Aufbau eines Verkaufsgesprächs, um besser zu argumentieren.

Lernen Sie mit den richtigen Personen zu sprechen, um die Entscheidung wirklich beeinflussen zu können.

Lernen Sie, wie Sie sich in Preisgesprächen verhalten sollen, um hohe Preise zu erzielen.

HPS-S 2*: Überzeugend auftreten - 1,5 Tage

Innere Einstellung + Vertrauen schaffen + Verhandeln in Augenhöhe

Das Persönlichkeitstraining für alle Vertriebsmitarbeiter, die mehr erreichen möchten.

Was Sie denken, fühlt Ihr Kunde. Was Sie denken, bestimmt den Erfolg Ihres Handelns.

Ihr Produktvertrauen/ Selbstvertrauen ist das Vertrauen, was Ihr Kunde zum Abschluss braucht.

Innere Haltung zu Ihrem Kunden und die Ebene auf der Sie mit Ihrem Kunden verhandeln.

So beeinflussen Sie Ihre Gefühlszustände und die Ihres Kunden.

Ziehen Sie nur noch Positives an.

HPS-S* 3: Wachstum generieren – 1,5 Tage

Kundensegmentierung im technischen Vertrieb

Der Strategie-Workshop für stetig wachsende Umsätze für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter. In der heutigen Zeit können wir unsere Umsätze nicht mehr durch Mehrarbeit steigern, sondern nur noch durch Effizienz und Strategie im Vertriebsalltag.

Steigern Sie Ihren Umsatz, in dem Sie längerfristig planen und einen Teil Ihrer Arbeitszeit mit strategischer Vertriebsarbeit verbringen. Schaffen Sie sich Freiräume, in dem Sie Prioritäten auf Wachstumskunden legen.

Sie werden:

- Auswahlkriterien festlegen, um Ihre Wachstumskunden identifizieren zu können.
- Ihre Kunden zur herkömmlichen ABC-Aufteilung zusätzlich in Wachstumskunden aufteilen.
- Ziele festlegen, wie Sie Ihre zukünftige Wettbewerbsarbeit effektiver gestalten.
- Wege erarbeiten, wie Sie Ihr Tagesgeschäft und Strategiearbeit vereinen können.
- Einzelstrategien erarbeiten für Ihre wichtigsten Zielkunden.

*HochpreisStrategie-Seminar

HochpreisStrategie-Premium-Seminare



Die Neumühle ist idealer Ausgangspunkt, um Stress und Hektik des Alltages zu entsagen, damit Sie Ihre Vertriebsarbeit in den HochpreisStrategie-Seminaren nachhaltig verbessern.

HPS-S* 4: Beziehungsprofi im technischen Vertrieb – 2 Tage

Innere Einstellung + Vertrauen schaffen + situationsgerechtes Verhandeln

Das anspruchsvolle Verkaufsseminar für Vertriebsprofis - Psychologie im technischen Vertrieb inklusive 35 Minuten Einzelcoaching pro Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer pro Seminar

Lernen Sie:

- Verhaltensmuster Ihrer Kunden wahrzunehmen, um überzeugender auftreten zu können.
- schnell Beziehungen aufzubauen, um im Verkaufsgespräch die Führung zu haben.
- Sprachmuster und Körpersprache Ihrer Kunden erkennen und angemessen reagieren.
- Ihre Einstellung zu verändern, um flexibler im Umgang mit schwierigen Kunden zu werden.
- Denkweisen anderer Menschen besser zu verstehen, damit Sie Stress vermeiden können.
- Gefühlszustände bei Ihnen und Ihrem Kunden herbeizuführen, damit Ihre Gespräche positiver verlaufen.

HPS-S 5*: Professionell Verkaufen im techn. Vertrieb – 2 Tage

Das Zusammenspiel der 7 Erfolgsfaktoren im technischen Vertrieb

Für Vertriebsprofis, die bereits einige Erfolgsfaktoren der HochpreisStrategie erfolgreich umsetzen.

Inklusive 35 Minuten Einzelcoaching pro Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer pro Seminar.

Sie lernen anspruchsvollste Fragetechniken kennen, um:

- schnell und effizient Verkaufsprozesse zu durchschauen.
- in kürzester Zeit alle wichtigen Informationen zu bekommen, die Sie zur Kundenanalyse brauchen.
- sich schnell ein Bild machen können, ob Sie der Kunde „nur ausnutzen möchte“.
- schneller an Informationen zu kommen, als bisher.
- den Nutzen besser zu erkennen, den Ihr Kunde mit dem Kauf verbindet.
- Denkprozesse Ihrer Zielperson erkennen und entsprechend handeln.
- sicherer zu Ihren eigenen Entscheidungen stehen.
- Ihre Erfolgchancen bereits zu einem frühen Zeitpunkt abschätzen können.

Sie lernen psychologische Argumentationstechniken kennen, wie:

- hypnotische Sprachmuster im Verkaufsgespräch, um Vertrauen zu schaffen.
- Bildsprache und Metapher im Verkaufsgespräch einflechten, um mehr Überzeugungskraft zu erlangen.

*HochpreisStrategie-Seminar

Anmeldung



HPS-S* 1: Verkaufen im technischen Vertrieb - 2 Tage, 740€

09.-10.März 2009 97797 Wartmannsroth Hotel Neumühle
05.-06.Oktober 2009 97797 Wartmannsroth Hotel Neumühle

HPS-S* 2: Der Vertriebsprofi - 1,5 Tage, 555€

19.-20.März 2009 97797 Wartmannsroth Hotel Neumühle
15.-16.Oktober 2009 97797 Wartmannsroth Hotel Neumühle

HPS-S* 3: Mein Umsatz – 1,5 Tage, 555€

02.-03.April 2009 97797 Wartmannsroth Hotel Neumühle
05.-06.November 2009 97797 Wartmannsroth Hotel Neumühle

HPS-S* 4: Beziehungsprofi im technischen Vertrieb – 2 Tage, 1200€

inklusive 35 Minuten Einzelcoaching pro Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer pro Seminar
23.-24.November 2009 97797 Wartmannsroth Hotel Neumühle

HPS-S* 5: Professionell Verkaufen im techn. Vertrieb – 2 Tage, 1200€

inklusive 35 Minuten Einzelcoaching pro Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer pro Seminar
25.-26.November 2009 97797 Wartmannsroth Hotel Neumühle

Zur **Anmeldung** faxen Sie Bitte diese Seite an 09350 909088-11

Seminarbezeichnung: _____ Datum: _____ Anzahl der Teilnehmer: _____

Firma: _____ Straße: _____

PLZ: _____ Ort: _____

Ansprechpartner: _____

Alle Preise zuzüglich der gesetzlichen MwSt.

Im Preis inbegriffen während der Seminare:

Vormittagspause/Nachmittagspause: Kaffee, Tee und Gebäck

im Tagungsraum: kalte, alkoholfreie Getränke

Mittagessen: Tellergericht und Getränke während des Essens

Abendessen bei Mehrtag-Seminaren: 3-Gängemenü, Getränke während des Essens

Die Übernachtung mit Frühstück pro Person **110-120,00€** gehen zu Lasten des Teilnehmers.

Bitte buchen Sie Ihr Zimmer rechtzeitig, da das Hotel nur über 28 Zimmer verfügt.

Zimmerreservierung Telefon: (09732) 803-0 Telefax: (09732) 803-79

E-Mail: info@hotel-neumuehle.de – www.hotel-neumuehle.de

*HochpreisStrategie-Seminar

Firmenstempel/Unterschrift

HochpreisStrategie-Inhouse-Seminare

Inhouse Schulungen mit konkreter Zielsetzung

Hier steht im Vordergrund der Betrachtung ein konkretes Ziel, das Sie erreichen möchten.

Beispielsweise:

Alleinstellungsmerkmale erkennen und diese im Verkaufsgespräch richtig zu platzieren.

Strukturierter Aufbau eines Verkaufsgesprächs für bessere Abschlusssicherheit.

Entscheiderkreis erkunden, um die Entscheidung wirklich beeinflussen zu können.

Verkaufen an Großkonzernen, Beziehungsmanagement planen und umsetzen.

Preisgespräche richtig vorbereiten.

Wachstumskunden identifizieren und gezielte Strategien zur Umsetzung finden.

Höhere Preise im technischen Vertrieb erzielen.

Mehr langfristiges Wachstum.

Bessere Vertriebsorientierung Innendienst / Außendienst / Service Mitarbeiter / Projektingenieure

Aufbau/Vermarktung von Dienstleistungen, um mehr Alleinstellungsmerkmale zu erlangen.

Mehr Strategie in der Marktbearbeitung.

Bessere Angebotsnachverfolgung / Angebotsaufbereitung

Vorgehensweise:

Nach einer Zielbesprechung wird ein Maßnahmenplan erarbeitet und verabschiedet. Dieser Maßnahmenplan kann mehrere Seminare und diverse Workshops enthalten, die aufeinander aufbauen, um Ihr gestecktes Ziel schnell und effizient zu erreichen.

Der Qualifizierungsplan: offene Seminare + Inhouse-Workshops

Diese Vorgehensweise ist der effizienteste Weg moderner Vertriebstrainings. Auch hier steht ein kontinuierlicher Qualifizierungsprozess und ein klares Ziel im Vordergrund. Die Kombination aus Inhouse-Seminar und offenen Seminaren ist deshalb so effektiv, da Persönlichkeitsarbeit und neue Denkweisen sich besser in fremder Umgebung entfalten können.

Negative Glaubenssätze wie:

„Das ist bei uns nicht möglich, oder das haben wir schon immer so gemacht“

können Ihre Mitarbeiter in einer heterogenen Kleingruppe mit Vertriebsmitarbeitern aus anderen Unternehmen nicht lange aufrecht erhalten. Damit werden alt eingefahrene Denkweisen aufgebrochen und neue Wege möglich. Die Inhouse-Workshops/Seminare werden dann genutzt, um diese neuen Arbeitsweisen in Ihrem Unternehmen in Ihr Tagesgeschäft zu implementieren und in die Breite zu tragen.

Beispiel:

Schwächen und Defizite Ihrer Mitarbeiter werden unter Kollegen/Vorgesetzten, in Inhouse-Seminaren oft überspielt, somit wird der Gruppe jede Chance zu einer wirklichen Weiterentwicklung genommen.

Vorgehensweise:

Nach einer Zielbesprechung wird ein Maßnahmenplan erarbeitet und verabschiedet. Sie zahlen eine pauschale pro Mitarbeiter. Ihre Mitarbeiter besuchen 1x pro Jahr ein offenes Seminar und je nach Ziel werden diese Grundlagen in Inhouse-Seminaren vertieft, verfestigt und in Ihrem Unternehmen konkret umgesetzt.

Anfrage Inhouse-Seminar, faxen Sie bitte diese Seite an 09350 909088-11

Zielbeschreibung: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ: _____ Ort: _____

Ansprechpartner: _____

Firmenstempel/Unterschrift

Beratungs- und Coaching Tage



Die Neumühle ist idealer Ausgangspunkt, um Stress und Hektik des Alltages zu entsagen, damit Sie Ihre Vertriebsarbeit mit der HochpreisStrategie nachhaltig verbessern.

Beratungs- und Coaching-Tage

Sie sind Führungskraft oder Freiberufler und möchten Ihren Vertrieb optimieren. Dann nehmen Sie sich 2 Tage Zeit und steigen im Hotel Neumühle aus ihrem Geschäftsalltag aus. Finden Sie Ihren individuellen Weg und entwickeln Sie bei einem Personal-Coaching Ihre eigene Vertriebsstrategie. Verbessern Sie Ihre Marktsituation, und setzen Sie Ihre neuen Pläne sofort in die Tat um.

Ihr Nutzen:

- Sie erreichen schnell klare und messbare Ziele!
- Sie setzen tief greifende Veränderungsprozesse in Ihrer Vertriebsabteilung in Gang!
- Sie erarbeiten in Ihrer Führungsarbeit neue Zielerreichungsstrategien!
- Sie lösen unbewusste Blockaden auf und etablieren neue Verhaltensweisen!
- Sie erzielen nachhaltig mehr Umsatz durch neue strategische Ansätze!
- Sie erreichen höhere Preise im Vertrieb!
- Sie erarbeiten sich neue Wege für Strategisches Wachstum / Organisches Wachstum!
- Sie sehen gewisse Dinge aus einer anderen Perspektive und vermeiden somit Reibungsverluste!

Vorgehensweise:

Nach einer telefonischen Vorbesprechung treffen wir uns im Hotel Neumühle und entwickeln in ca. 16 Stunden Einzelcoaching Ihre persönliche Erfolgsstrategie.

Preis:

2 Tage Personal-Coaching 4500€

inkl. Vollpension 1x Übernachtung,

Termin nach Absprache

Personen, die an psychischen Problemen leiden oder Suchtprobleme mit Alkohol, Medikamente, Drogen oder ähnliches leiden, können kein Einzelcoaching erhalten.

Unverbindlicher Auftrag zum Personal-Coaching

Faxen Sie bitte diese Seite an 09350 909088-11

Firma: _____

Straße: _____

Telefon: _____

PLZ: _____ Ort: _____

Ansprechpartner: _____

Firmenstempel/Unterschrift

Geheimnisse des Trainers



Was hat Mozart mit einem Verkaufstrainer gemeinsam?

Mozart hatte bis zu seinem 10. Geburtstag bereits 10.000 Std. Klavier gespielt. Aus der Gehirnforschung ist bekannt, dass jeder Mensch, der sich 10.000 Std. mit einem Thema beschäftigt, besser ist als der Durchschnitt. Erst dann kann er sich als Spezialist von der Masse abheben. Von den 10.000 Verkaufstrainern in Deutschland haben nur die wenigsten mehr als 3.000 Std. Praxiserfahrung im operativen Vertrieb und stehen somit noch weit hinter dem Durchschnitt. Ein Jahr aktiver Verkauf bringt ca. 800 Std. Erfahrung. Dies war der Grund, weshalb ich mich im technischen Vertrieb auf die Hochpreisstrategie spezialisiert habe.

Was ist wichtig im technischen Vertrieb?

Wenn Sie so sind wie alle Anderen, werden Sie genauso wenig bekommen wie alle Anderen. Wenn Sie mehr erreichen wollen, müssen Sie mehr tun und anders sein. Sie müssen sich kontinuierlich verbessern, damit Sie Ihren Wettbewerben immer einen Schritt voraus sind.

Sie suchen nach Referenzen?

Wenn ein Wolfsrudel aus 20 Wölfen besteht, brauchen 19 Wölfe Referenzen und 1 Wolf braucht keine Referenzen. Wer ist der Rudelführer?

Tun Sie das, was Sie für richtig halten und nicht, was andere für richtig halten. Wenn Sie Preisführer in Ihrer Branche werden möchten, sind Sie der Leitwolf in Ihrer Branche.

Werte des Trainers!

Offenheit und Ehrlichkeit,
sind Basis für eine gute Zusammenarbeit. Gesunder Menschenverstand bringt weitaus mehr Erfolg als kühle Berechnung.

Wertschätzung,
Menschen mit Charakter haben Ihre eigene Meinung, die man erst verstehen muss.

Lebensfreude und Leidenschaft
nur wer Spaß an seiner Arbeit hat, wird auf Dauer erfolgreich sein.

Erfolg
hat nur der, der täglich daran arbeitet.

Wesensart des Trainers!

Das, was ich sage, das meine ich auch so. Obwohl es nicht immer das ist, was meine Kunden gerne hören möchten, denn positive Veränderungen beginnen oft aus unangenehmen Situationen heraus.

Der Markt ist/war mein Trainer, deshalb muss es nicht sein, dass jede Regel, die ich für den technischen Vertrieb aufstelle schon in Büchern niedergeschrieben sein muss.

Kontakt:

Der IngenieurTrainer
Ottmar Obenhin
Aschfelder Straße 69
97776 Eußenheim

Service Hotline:

01805-6236446 (01850-OBENHIN)

E-Mail: info@ingenieurtrainer.de

Web: www.ingenieurtrainer.de