

THEMEN
DIESES
EXPOSEES:

I. HALBJAHR 2009

AKTUELLE TRAININGS

- Erfolg oder Misserfolg entsteht im Kopf!
- Schwierige Zeiten brauchen spezielle Talente!
- Inhalte, Methoden, Termin und Investition
- Unser Integrales Trainingsprinzip
- Der CO-MATRIX-Trainer und das Unternehmen

ZUSAMMENFASSUNG:

Mit diesem intensiven Training steigern Sie nachhaltig Kompetenzen zur Meisterung der aktuellen hohen Anforderungen im Vertrieb.

Nutzen Sie unsere langjährige Erfahrung aus anspruchsvollen Verkaufs- und Verhandlungsprozessen inhouse oder im offenen Training.

Erfolg oder Misserfolg entsteht im Kopf!

Der Begriff „Sich-selbsterfüllende-Prophezeiung“ ist vielen bekannt, aber was passiert da eigentlich im menschlichen System?

Der Beginn vor einem Verkaufsgespräch in Zeiten der Rezession ist häufig ein **Gedanke** wie: „Bei diesem Kunden sind die Chancen eher gering?!“

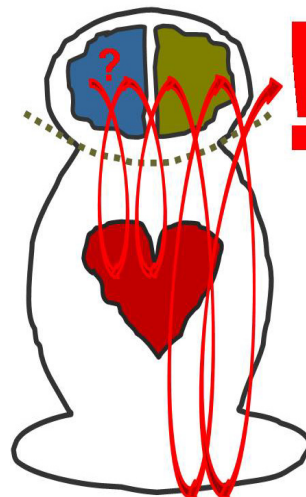
Im „System“ des Verkäufers beginnt jetzt ein verhängnisvoller Kreislauf von Gedanken, Bildern, Gefühlen und dem Körper, in hoher Geschwindigkeit.

Zum kritischen Gedanken gesellt sich ein **Bild** und ein kritisches **Gefühl**. Dieses Gefühl erzeugt weitere kri-

tische Gedanken und Bilder, das Gefühl **Angst** wächst.

Dieser Prozess manifestiert sich durch körperliche **Empfindungen** und es kommt zur Verkrampfung.

Das Endergebnis dieses Pro-



zesses ist eine etablierte Prophezeiung im Gespräch: „Ich habe wenig Chancen!“

Durch die Körpersprache des „Chancenlosen“ und eine eingeschränkte Wahrnehmung auf kritische Kundensignale, wird das letztlich vom Kunden bestätigt.

Kein Auftrag! Habe ich doch gleich gewusst!

Die Kompetenz aus dem „inneren Zweifler“ einen „bewussten Optimisten“ zu machen ist unser erstes Ziel in diesem Spezialtraining unter dem Motto:

„Wir gehen keinen Schritt zurück, es sei denn, um Anlauf zu nehmen!“

Schwierige Zeiten brauchen spezielle Talente!

Der Begriff **Talent** hat seinen Ursprung im Altgriechischen „talanton“, seine Bedeutung war damals: Waage und Gewicht. Später wurde er zu der Bezeichnung für eine Währung.

Das Begriffsverständnis wandelte sich vom materiellen Vermögen hin zum Synonym für besondere persönliche

Fähigkeiten.

Aus der Erfahrung vieler Trainings und Coachings, basieren diese Fähigkeiten auf persönlichen „Ressourcen“, den Grundmotivatoren eines Menschen. Wenn diese inneren Ressourcen bewusst sind kann man sie gezielt entwickeln, fördern und nutzen. So entstehen im Sinne

beider Definitionen individuelle nutzbare Talente, die auch in kritischen Zeiten bestehen.



Inhalte, Methoden, Termin & Investition

Wie auf der ersten Seite verdeutlicht kümmern wir uns als Erstes um das **Rollenverständnis und die innere Einstellung** für anspruchsvolle Verkaufszeiten.

Danach trainieren wir wie man „in-takte“, **Beziehungen** herstellt, oder sie zeitnah entstört, um konsequent Ziele im Gespräch zu erreichen.

Dritter Themenschwerpunkt ist die Kompetenz **Beweggründe für Entscheidungen** der Kunden zu verstehen und diese Grundmotivatoren aktiv für den Verkaufsprozess zu

nutzen.

Bewährten **Taktiken**, die Einkaufs-Profis gerne in Verhandlungsprozessen einsetzen sowie der souveräne Umgang damit, ist der vierte Themenschwerpunkt

Was machen wir unter Druck und wie gehen wir zielführend mit **Stresssituationen** um? Diese Fragen finden nachhaltige individuelle Antworten.

In Wachstumsmärkten können viele verkaufen, aber richtige Verkäufer-Talente erkennt man in schwierigen Umfeld- und Marktbedingungen.

Methoden:

- interaktive Lehrgespräche, mit nachhaltigen Beispielen
- Einzel-, Tandem- und Gruppenarbeiten
- Erkenntnisreiche Analogieübungen und Praxisübungen in Kleingruppen

Termine:

07.05.2009

04.06.2009

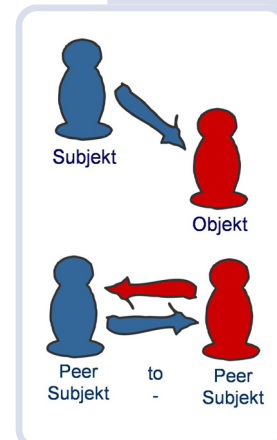
Teilnehmer:

Vertrieb, KAM, Führung, max. 12 Teilnehmer

Ort: München

Trainer:

Bernhard Bartsch



Intakte Beziehungen sind absichtsvoll, konsequent und gleichgestellt!

Die **Investition** für den Trainingstag beträgt **269,- €** zuzüglich der gesetzlichen MwSt. **Dieses Training führen wir auch branchenspezifisch „inhouse“ durch!**

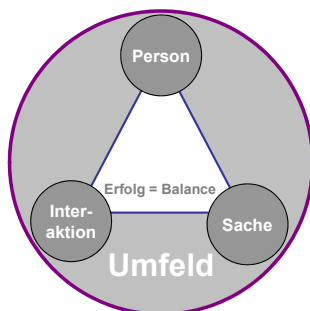
Unser integrales Trainingsprinzip

Die CO-MATRIX Trainings orientieren sich prinzipiell an drei Voraussetzungen für nachhaltigen Erfolg, eingebettet im beruflichen Umfeld:

Die Person

Auf den individuellen Ressourcen und Motiven einer Persönlichkeit basieren Werte, Talente und Verhaltensmuster. Welche dieser Ressourcen bewusst und entwickelt sind, somit für anspruchsvolle Situationen nutzbar, ist erfolgsentscheidend. Wie gute Handwerker befassen wir uns mit „Materialkunde“, also den Eigenschaften, Möglichkeiten und Grenzen des sensiblen

„Werkstoffes“ Mensch.



Erfolg die Balance von Kompetenzen, Beziehungen und Beweggründen.

Die Interaktion

Die Qualität von zwischenmenschlichen Beziehungen. Der Unterschied von intakten Beziehungen oder gestörten. Das Herstellen tragfähiger Beziehungen,

um Ziele gemeinsam zu erreichen mit Akzeptanz, Klarheit und Mut.

Die Sache und das Praxisumfeld

Um funktionale Aufgaben zu meistern, verbinden wir fachlichen Kompetenzen mit kommunikativen Fähigkeiten. Der bewusste und personenorientierte Einsatz von Strategien, Taktiken, Methoden und konsequenten, aber fairen Kommunikationstechniken, ermöglicht nachhaltigen Erfolg. Wir binden das berufliche Umfeld praxisnah in unsere Lernfelder mit ein, um den direkten Transfer der Trainingserkenntnisse zu sichern.

WEITERE OFFENE TRAININGSTHEMEN IN 2009:

- Führung - „Managing Talents“
- Vertrieb - „Master of Talents“
- Ausbildung - Führungskraft als Coach
- Talent Workshop
- Ausbildung - Integrales Key Account Management

Der CO-MATRIX Trainer

Bernhard Bartsch - Jahrgang 1959. Abgeschlossene Berufsausbildungen als Einzelhandelskaufmann sowie als Radio- und Fernsehtechner.



Funk- und Servicetechniker sowie danach Vertriebspezialist im Außendienst der medizinischen Investitionsindustrie.

Manager Sales and technical Communication – sowie Interner Schulungsleiter und Export Manager der hoch-

wertigen Unterhaltungselektronik.

Seit 1989 als selbständiger Trainer und Business Coach im Vertrieb, im Management sowie in der Organisationsentwicklung tätig.

Geschäftsführer des Trainingsinstituts Heitsch & Partner.

Vorstand des Trainingsinstituts C!CERO AG.

Seit 2006 Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von CO-MATRIX in München, mit ca. 20 CO-Partnern.

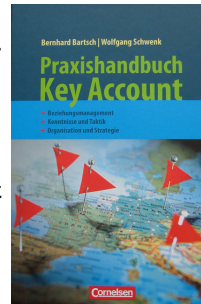
Ständige Qualifizierungen als Trainer und Business Coach:

- Trainer & Cochausbildungen bei Heitsch & Partner.

- Change Managerausbildung bei C!CERO.
- Zertifiziert für HOGAN Assessment Systems.
- DBVC zertif. Cochausbildung bei C. RAUEN.

Branchenerfahrung in über 100 verschiedenen Firmen und Konzernen der Konsumgut-, Investitionsgut-, Pharma-, Medizintechnik-, Dienstleistungs-, Gebrauchsgut-, Brauerei & Brunnen-, Energiebranche.

Fachbuchautor beim Cornelsen Verlag zum Thema Key Account Management.



Bernhard Bartsch ist beispielsweise tätig als Trainer und Business Coach bei Nestlé, Lorenz Snack World, Teekanne, OSRAM, WMF, ThyssenKrupp, Babcock BSH, GE Medizintechnik, CITROËN, Astellas Pharma, Ortholmol, Takeda Pharma, Bitburger Braugruppe ...

Sie finden uns im Internet unter www.co-matrix.de



CO-MATRIX

Business Coaching und Training
Wasserburger Landstr. 148
D-81827 München

Telefon: +49 89 444 5 222 6
Fax: +49 89 444 5 222 9
E-Mail: info@co-matrix.de

Unseren offenen Trainings finden in München statt. Je nach Teilnehmerzahl und eingesetzter Methodik, in spezialisierten Trainingshotels oder in den Veranstaltungsräumen von CO-MATRIX.

Die Kosten für Unterlagen und Pausenverpflegung sind inklusive. Unterbringung, Verpflegung und Reisekosten tragen die Teilnehmern selbst.

Gerne sind wir bei der Hotelorganisation behilflich.

Detaillierte Veranstaltungs- und Reisebeschreibungen erhalten Sie vor jeder Veranstaltung.

Wir freuen uns auf Sie!

