

- Der Hintergrund dieses Trainings
- Die Bedeutung von Talenten
- Inhalte, Methoden, Termin und Investition
- Unser integrales Trainingsprinzip
- Das CO-MATRIX-Kernteam
- Ort und Rahmenbedingungen

ZUSAMMENFASSUNG:

Eigene Talente zu erkennen und zu kultivieren, sie damit für die Erreichung der Vertriebsziele zu nutzen, sind die prinzipiellen Trainingsziele von „Master of Talents“.

In diesem Training entwickeln wir grundlegende Kompetenzen für authentische und nachhaltige Überzeugungsprozesse.

Der Hintergrund dieses Vertriebstrainings

Angenommen, ein Vertriebsmitarbeiter hätte alle Vertriebsstrategien, -Taktiken und Fachkenntnisse erlernt. Was könnte ihn jetzt noch erfolgreicher machen, was sollte er unbedingt noch kennen lernen?

Unsere Antwort auf diese Frage ist recht einfach:

Sich selbst und seine Talente!

Einige Vertriebstrainings basieren auf Untersuchungen, mit welchen Methoden die „Stars“ ihre Erfolge erreichen. „Lernen Sie von den Geheimnissen der erfolgreichsten Verkäufer der Welt!“, ist z.B. ein Verspre-

chen eines Anbieters. Die so entstehenden „Kopien“ versuchen oft mit wenig Authentizität, dafür mit umso mehr Manipulation, ihre Ziele wenigstens teilweise zu erreichen.



Der Fokus anderer Vertriebstrainings liegt im sicheren „Finden und Ausmerzen von Schwächen“ der Teilnehmer. Das ist ein sehr langwieriger und wenig motivierender Weg. Kritik hat

die Macht gutes zu bewirken, wenn es etwas gibt, was vernichtet, aufgelöst oder verringert werden muss. Sie wird nur Schaden anrichten, wenn etwas aufzubauen ist!“ schrieb der renommierte Psychologe C.G. Jung.

Langzeitstudien des Gallup-Instituts, zeigen, dass diejenigen Menschen am erfolgreichsten sind, die ihre individuellen Stärken und Potenziale kennen und sie in ihrem beruflichen Alltag bewusst nutzen. Und so ist die größte Gemeinsamkeit aller Erfolgreichen, dass sie ihre Ziele offensichtlich mit völlig unterschiedlichen Herangehensweisen erreichen.

Die Bedeutung von Talenten

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“, Grundmotivatoren oder auch der Persönlichkeitsstruktur eines Menschen. Wenn diese inneren Ressourcen bekannt sind kann man sie gezielt entwi-

ckeln, fördern und kultivieren. So entstehen im Sinne beider Definitionen individuelle nutzbare Talente.



Inhalte, Methoden, Termin & Investition

Zu Beginn beschäftigen wir uns mit dem „Fundament“, dem geeigneten Rollenverständnis und der Haltung, die prinzipiell über das Handeln und die Wirkung im Vertrieb entscheiden.

Danach beantworten wir die Fragen:

Welche Beziehungsarten zum Kunden gibt es und wie hält man sie „in-takt“, oder entstört sie nachhaltig?

Was bewegt den Kunden, um zu entscheiden oder zu handeln? Und wie kann ich dieses Wissen proaktiv nutzen?

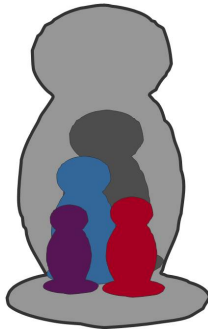
Wie gestaltet man einen Überzeu-

gungsprozess sowohl zielorientiert als auch auf individuelle Gesprächspartner abgestimmt?

Wie halte ich sowohl das Gesprächsziel im Auge, als auch die Flexibilität für den Überzeugungsprozess, bis zur Zielerreichung?

Und parallel dazu, wie kann der Teilnehmer diese Kenntnisse individuell in seine Praxis umsetzen?

Diese Fragen finden praxisnahe Antworten.



Die Besonderheit in diesem Tandemtraining bildet die integrierte Einzelsequenz mit jedem Teilnehmer. Zusammen mit einem professionellen

Coach entwickeln Sie gemeinsam die „inneren Vertriebsressourcen“.

Methoden:

- interaktive Lehrgespräche
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Erkenntnisreiche Analogieübungen und Praxisübungen in Kleingruppen
- Individuelle „Innere Teamarbeit“ mit einem Coach

Termin:

18.- 19.06.2009

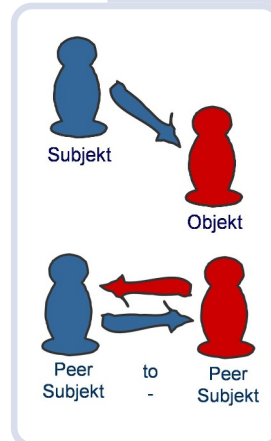
Ort: München

Teilnehmer:

Vertrieb, Key Account Management (max. 10)

Trainer & Coach:

Bernhard Bartsch, Wolfgang Schwenk



Intakte Beziehungen sind absichtsvoll und partnerschaftlich!

Die **Investition** für beide Tage mit Trainer & Coach beträgt **990,- €** zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer und der individuellen Nebenkosten (siehe nächste Seite).

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.

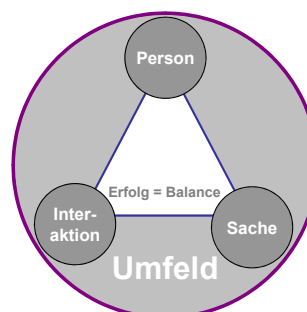
Die Interaktion

Die Qualität zwischenmenschlicher 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.



WEITERE OFFENE TRAININGSTHEMEN IN 2009:

- Führung - „Managing Talents“
- Effektiv und fair verhandeln
- Ausbildung - Führungskraft als Coach
- Talent Workshop
- Ausbildung - Integrales Key Account Management

Das Kernteam in München

Heike Müller -

Gesellschafterin von CO-MATRIX, ist seit 2007 Ihre direkte Ansprechpartnerin für alles Organisatorische in der Münchner Zentrale.



Außer in unserem Büro ist sie auch als ausgebildete Trainerin und Coach für CO-MATRIX Projekte tätig.

Heike Müller ist Kinderpädagogin mit medizinischen Fachschulstudium. Über 20 Jahre ist sie als Erzieherin, Leiterin in öffentlichen Einrichtungen sowie selbständig tätig.

Wolfgang Schwenk -

Jahrgang 1951 - Inhaber, von COaching-MATRIX, Trainer, Coach & Consultant.

Nach der Ausbildung zum Elektromechaniker studierte er Psychologie, mit Diplomabschluss. Diverse Zusatzausbildungen und Zertifizierungen ergänzen diese Basis.



Langjährige Praxiserfahrung sammelte er bei Nixdorf und in der Geschäftsleitung von Microsoft Deutschland. Seit 2001 ist er selbständiger Coach & Trainer.

Bernhard Bartsch -

Jahrgang 1959 - Geschäftsführender Gesellschafter von CO-MATRIX, Business Coach, Trainer, & Consultant.

Als Kaufmann und Techniker, sammelte er langjährig Erfahrung im Service, Vertrieb und Management, der Medizin- und Unterhaltungselektronik. Zahlreiche Zusatzausbildungen und Zertifizierungen ergänzen diese Basis. Seit 1987 ist er Trainer & Coach, leitete namhafte Trainingsinstitute als Geschäftsführer und Vorstand.



Die COmpetence-MATRIX für nachhaltige Entwicklung persönlicher Talente und strategischer Kompetenzen.

Im Vertrieb, beispielsweise bei Nestlé, Lorenz Snack World, Teekanne, OSRAM, WMF, GE Medizintechnik, CITROËN, Astellas, Ortholmol, Takeda ...

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



CO-MATRIX

CO-MATRIX

Business Coaching, Training & Consulting

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!

