

Führungsprofi mit Profil



Die Partner



Qualifikation und Kompetenz

Wir prüfen Sie im Berufsbild:

- Vertriebsleiter und Marketing
- Fachkaufmann im Vertrieb mit **IHK Prüfung**
- geprüfter Trainer & Berater mit **IHK Prüfung**



Springen Sie auf.....

Der Weg.....Weiterbildung als Erfolg!

Sehr viele MitarbeiterInnen aus dem Bereich des Vertriebes interessieren sich für eine Karriere als Vertriebsleiter und oder Trainer, Berater, Consultant und Coach.

Dazu reicht es jedoch heute nicht mehr aus, einen Wochenendlehrgang zu belegen.

Die Zeiten haben sich verändert und das Führen, Leiten, Trainieren und Coachen der Mitarbeiter muss zunehmend als Prozessbegleitung verstanden werden. Der Vertriebsleiter und Trainer von heute und morgen muss deshalb sehr viel von strategischem Vertriebsmanagement, von Weiterbildungsgestaltung und vom Lernen auf allen Ebenen verstehen, um zielführende Prozesse seiner Kunden erfolgreich begleiten zu können.

Ebenfalls zum strategischen Führen gehört das menschliche Führen. Die Psychologie und Soziologie ist in dem Bereich unverzichtbar geworden, leider beherrschen gerade viele diesen Bereich nicht. Selbst in den Ausbildungsinstituten wird das häufig vernachlässigt.

Demzufolge reicht eine Ausbildung, die sich nur auf die Durchführung von Seminaren und Lehrbriefen beschränkt, bei weitem nicht mehr aus.

Hier erleben Sie LIVE, wie Sie die Elemente umsetzen. Wichtig ist, dass Sie mit den Menschen lernen und nicht allein über Lehrbriefe und Fernstudien. Das E-Learning hat sich als Medium für eine niveauvolle Ausbildung auch nicht durchsetzen können. Der direkte Kontakt zum Ausbilder ist da unerlässlich

Die direkte Umsetzung ist uns wichtig. Keine graue Theorie sondern Handeln und Tun!



Der Kurs MBT® Master of Business Training

Um ein Vollprofi im Trainings-, Coachings- und Führungsbereich zu sein, bedarf es mehr.

Wir erlebten oft bei den Ausbildungen die fehlende psychologische Kompetenz im Umgang mit Mitarbeitern und Kunden.

Hieraus entstand der Bedarf für mehr praktische und psychologische Kompetenz im Training, Coaching und Führung:

Der Fortbildungskurs MBT® Master of Business Training wurde geboren.

Er beinhaltet drei abgeschlossene anerkannte Ausbildungen:

- 1. Kaufmännischen Ausbildung.** Hier geht es um das betriebswirtschaftliche Verständnis im Unternehmen.
- 2. Trainer & Berater Ausbildung.** Hier geht es um den Umgang mit Gruppen und Teams und das Führen.
- 3. Coaching Ausbildung.** Hier geht es um psychologische Prozesse und den Umgang mit dem Individuum im Einzelnen.

Sie können Ihre bisherigen Ausbildungen mit in die Waagschale werfen und fehlende Module dazu buchen oder erlernen alles zusammen.

Die Kurse MBT® und MBC® sind markenrechtlich geschützt.

Der MBT® und MBC® ist kein Hochschulstudium oder akademischer Grad!

Gern prüfen wir für Sie die Voraussetzungen zur Teilnahme an den Ausbildungen. Rufen Sie uns an: 05321 / 388 242

Ihr Nutzen..... Ihr Erfolg

1. Sie besitzen einen Wettbewerbsvorteil.
2. Sie halten Ihren Karriereweg offen.
3. Sie verfügen Sie über hochgradiges Wissen aus dem Bereich des Vertriebsmanagements und der Kommunikationspsychologie.
4. Durch diese Wechselwirkung werden Sie zu einem gefragten Spezialisten.
5. Das ist derzeit in Sachen **Fortbildung** zukunftsweisend.
6. Sie bekommen in den Abendveranstaltungen die persönliche Vertiefung Ihrer Wünsche.
7. Sie steigern Ihren Markwert.
8. Sie erreichen persönliche Sicherheit
9. Sie erlernen situative Verhaltensflexibilität
10. Sie erhalten **kostenloses** Einzelcoaching und Supervision zur Vertiefung Ihrer Kompetenz.



Das finde ich
spannend!

Ihr Nutzen..... Ihre Investition

Dazu kommt die Einmaligkeit bei dieser Ausbildung zum Fachkaufmann im Vertrieb IHK, dass Ihre Ausbildung mit 30,5 % Zuschuss nach AFGB gefördert werden kann, wenn Sie noch keine Förderung in Anspruch genommen haben. Die Überprüfung der Förderfähigkeit obliegt der N-Bank. Ihr derzeitiges Einkommen spielt dabei keine Rolle. (Zinsloser Kredit über die Ausgleichsbank ist auch möglich), Der Kurs des Fachkaufmanns kann von der MWST befreit werden. Die Förderfähigkeit ist bei der N-Bank / KfW beantragt.

Die Investition der Ausbildung beträgt 5.900,00 € Fachkaufmann IHK + 2.900,00 € Trainer & Berater Summe: 8.800,00 € abzüglich:

1.799,50 € 30,5% von 5.900 € Förderung Meister BAFÖG (nach Überprüfung möglich)

2.200,00 € ca. 25% Steuerrückerstattung von 8.800 € möglich

4.100,50 € beträgt der zinslose Kredit über die Ausgleichsbank (5.900,00 € - 1.799,50 €)

700,00 € ca. Eigenanteil

Der Kredit wird erst nach 3 Jahren mit einer minimal Rate von mtl. 128,00 € zurückgezahlt.

Die Anzahlung zu Kursbeginn beträgt 2.200,00 Euro. Die Prüfungsgebühren sind nicht in der Kursgebühr enthalten.

Sie können die MwSt. von 19% auch sparen. MwSt. Befreiung ist möglich.

→ Zusätzlich kostenlose Supervision und Coaching!



Warum hat mir das
keiner früher gesagt?

Ihr Kurs.....



	Datum	Maßnahme	Ort
1	Kick off Samstag 02. Februar 2008 10:00 Uhr	Kick off Einführung 1. Lernen Lernen 2. Kreativität	Bad Hersfeld / Aua Hotel Hess European Business Ecademy
2	Freitag-Samstag 22.-23. Februar 2008 Freitag 9:30 Uhr Start Samstag 18:00 Uhr Ende	Seminar 2 1. Veränderungsprozesse 2. Persönlichkeitsmodelle 3. Feedback	Hotel Hess
3	Freitag-Samstag 21.-22. März 2008 9:30 Uhr Start	Seminar 3 1. Gruppendynamische Prozesse 2. Persönlichkeiten & Teamentwicklung 3. Führung & Zusammenarbeit	
4	Freitag-Samstag 11.-12. April 2008 9:30 Uhr Start	Seminar 4 1. Kommunizieren & visualisieren 2. Kommunikationsmodelle 3. Der Verkaufsprozess	

Ihr Kurs.....



5	Freitag-Samstag 08.-09. Mai 2008 9:30 Uhr Start	Seminar 5 1. Marketing 2. Zielsetzung & Controlling 3. Übungen Präsentation	
6	Freitag-Samstag 13.-14. Juni 2008 9:30 Uhr Start	Seminar 6 1. Kommunizieren & visualisieren 2. Präsentationstechnik 3. Rhetorik & Körpersprache 4. NLP / Coaching	
7	Freitag-Samstag 11.-12. Juli 2008 9:30 Uhr Start	Seminar 7 1. Betriebswirtschaft BWL 2. Volkswirtschaft VWL 3. Arbeitsorganisation	
8	Freitag-Samstag 12.-13. September 2008 9:30 Uhr Start	Seminar 8 1. Betriebliche- und menschlich Führung	
9	Termin nach Vereinbarung	Prüfung	

Ihr Kurs.....



10	Freitag-Samstag 10.-11. Oktober 2008 9:30 Uhr Start	Seminar 10 1. Didaktik & Wirkung 2. Meine USP 3. Rollenspiele – Fallstudien	
11	Freitag-Samstag 14.-15. November 2008 9:30 Uhr Start	Seminar 11 1. Vertiefung Wissen und Fähigkeiten	
12	Freitag-Samstag 19.-20. Dezember 2008 9:30 Uhr Start	Seminar 12 1. Vertriebsrelevantes Recht 2. Marketing & Vertrieb	
13	Freitag-Samstag 16.-17. Januar 2009 9:30 Uhr Start	Seminar 13 1. Vertriebsorganisation 2. Vertriebsmanagement 3. Fallstudie	
14	Freitag-Samstag 13.-14. Februar 2009 9:30 Uhr Start	Seminar 14 1. Vertriebsmanagement 2. Fallstudie 3. Prüfungsvorbereitung	

Ihr Kurs.....



15	Freitag-Samstag 13.-14. März 2009 9:30 Uhr Start	Seminar 15 Wiederholung und Vertiefung	
16	Freitag-Samstag 17.-18. April 2009 9:30 Uhr Start	Seminar 16 Prüfungsvorbereitung	
17	Termin nach Vereinbarung	Prüfung	
		Geschafft! Zeit Ihren Erfolg zu feiern!	

Ihre Entwicklung und Ausbildung.....

Kundenkontakte effizient gestalten

- ✓ Kenntnisse über das aktuelle Käuferverhalten
- ✓ Fähigkeit Bedürfnisse und Motive situativ zu ermitteln
- ✓ Professionelle Verkaufsgespräche führen können
- ✓ Techniken der Verhandlungsführung beherrschen
- ✓ Regeln der zwischenmenschlichen Kommunikation kennen
- ✓ Fähigkeit Kundenbeziehungen zu entwickeln
- ✓ Präsentationen professionell durchführen können

Psychologie und Soziologie

- ✓ Gruppendynamische Prozesse
- ✓ Persönlichkeit & Teamentwicklung
- ✓ Führung & Zusammenarbeit
- ✓ Persönlichkeitsmodelle
- ✓ Kommunikationsmodelle

Absatzwirtschaft

- ✓ Grundkenntnisse über die Marktforschung
- ✓ Marketinginstrumente im Verkauf anwenden können
- ✓ Marketingpolitik des Unternehmens verstehen können
- ✓ Marketingwissen als Fachwissen des Verkäufers verstehen
- ✓ Marketingtechniken zur konzeptionellen und strategischen Kundenbearbeitung nutzen können.
- ✓ Strategische Marketingplanung
- ✓ Entwicklung von Marktsegmentierungsstrategien
- ✓ Operative Marketingkonzepte entwickeln können

Ihre Entwicklung und Ausbildung.....

Wirtschaft und Unternehmen

- ✓ Fähigkeit, betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln
- ✓ Fähigkeit, Statistiken und Kennzahlen zu interpretieren
- ✓ Fähigkeit, vertriebsrelevante Kostenrechnungen zu erstellen
- ✓ Finanzierungs- und Beschaffungsgrundsätze kennen
- ✓ volkswirtschaftliche Grundsätze kennen und verstehen

Methodisches Arbeiten

- ✓ Kundeninformationen professionell beschaffen
- ✓ Kundenaktivitäten effizient planen und durchführen
- ✓ Kunden professionell bewerten und gewichten können
- ✓ Umgang mit der Zeit rationell gestalten können
- ✓ Einsatz neuer Technologien im Verkauf kennen

Die psychologische Kompetenz

- ✓ Wirkung
- ✓ Rollenspiele & Fallstudien
- ✓ Coachen und leiten von Mitarbeitern
- ✓ Kunden-Präsentationstechniken
- ✓ Kunden-Moderationstechniken
- ✓ Rhetorik & Körpersprache im Vertrieb
- ✓ Methoden

Ihre Entwicklung und Ausbildung.....

Kennen

- ✓ Transaktionsanalyse TA
- ✓ Themenzentrierte Interaktion (TZI)
- ✓ Neurolinguistische Programmierung (NLP)
- ✓ Psychodrama
- ✓ Aufbau von Lernlandschaften
- ✓ Persönlichkeitsanalysen + Methoden
- ✓ Körpersprache
- ✓ Wahrnehmung auf tieferen Ebenen
- ✓ eLearningprogramme und -sequenzen
- ✓ Erstellen von Drehbüchern und Video
- ✓ Lernprogramme, Fallstudien
- ✓ Outdoor Elemente
- ✓ Teamrollen + Personenrollen
- ✓ Einsatz von Theaterelementen
- ✓ Unternehmensplanspiele

Können

- ✓ Antistresstechniken
- ✓ Didaktische Rhetorik
- ✓ Vertragsverhandlungen
- ✓ Moderationstechnik
- ✓ Brainstorming
- ✓ Kreativitäts- und Problemlösungstechniken
- ✓ Feedbackmethoden
- ✓ Präsentationstechniken
- ✓ SeminarKonzeption
- ✓ Transfersicherung
- ✓ Evaluation
- ✓ Selbstcoaching
- ✓ Gruppendynamiken
- ✓ Bühnenkontrolle und Selbstdarstellung
- ✓ Trainieren

Ihre Entwicklung und Ausbildung.....

Vertriebsmanagement & Vertriebsorganisation

- ✓ Aufbau und Organisationsformen des Vertriebs
- ✓ Funktionen des Vertriebsmanagements anwenden können
- ✓ Problemlösefähigkeit im Bereich Vertriebslogistik
- ✓ Key-Account-Management
- ✓ Handelsmarketing & POS Management
- ✓ Kundenzufriedenheit und Kundenbindung entwickeln
- ✓ Fähigkeit, Absatzpläne und Forecasts zu erstellen
- ✓ Kenntnisse im Bereich Vertriebscontrolling
- ✓ Fähigkeit, Vertriebssteuerungskonzepte zu entwickeln
- ✓ Mitarbeiterführung im Vertrieb

Recht

- ✓ Grundkenntnisse des Vertrags- und Handelsrechts
- ✓ Kenntnis vertriebsrelevanter Gesetze
- ✓ Grundkenntnisse des Arbeitsrechtes
- ✓ gewerblicher Rechtsschutz
- ✓ Grundlagen des Umweltrechts

Erfolgreiche Positionierung im Markt

- ✓ Bedarfsanalyse
- ✓ Verkauf der eigenen Dienstleistungen
- ✓ Entwicklung von USP
- ✓ Marketing
- ✓ Angebotserstellung
- ✓ Strategische Marketingplanung
- ✓ Kreativitätstechniken & Arbeitsmethodik

Ihr Start.....



.....Ihr Kontakt

EUROPEAN Business Ecademy C. Hanisch

Ihre Business Ecademy

Ihr Vorteil:

- anerkannte Ausbildung in der Wirtschaft
- qualifizierte Ausbildungen
- persönliche Supervision
- exzellentes Training
- beruflicher Erfolg
- Preisvorteil

Gemeinsame Erfolge



Wie ist der weitere Ablauf.....

Standortbestimmung und Horizont

1. Telefonat mit

EUROPEAN Business Ecademy C. Hanisch

Christian Hanisch (05321 – 388 242) (0170 – 22 33 081)

Arne Borrmann (05321 – 39 49 639) (0151 – 15 72 14 03)

2. per Email an info@EUROPEAN-Business-Ecademy.de
[www. EUROPEAN-Business-Ecademy.de](http://www.EUROPEAN-Business-Ecademy.de)

3. Vereinbarung eines Einzelgesprächs
4. Entscheidung / Anmeldung / Zahlung der Investition
5. Informationsmaterialien über Ihren START

Kostenlose Probe – kommen Sie einfach zur Kick Off

Rudolf C. Hanisch



Arne Borrmann



Trainer IHK
Trainer & Berater BDVT
Master Trainer
Master Coach