

TRAINER KOMPETENZ-PROFIL



Dipl. - Ing.
Stephan Richter
Business Trainer & Coach
Inhaber Talent on

Direkt-Kontakt
Telefon +49 (341) 42599828
e-Mail on@talent-on.de

LEISTUNGEN

Fokus

Formate

Themen

VERTRIEB (B TO B) & TEAM-FÜHRUNG ENTWICKELN

Geschäftsorientierte Mitarbeiter-Entwicklung B2B

Vertriebs- & Führungsberatung + Sequenz-Training + Coaching on the Job
+ Workshop + Impuls-Referat + Praxis-Tools

Akteure und deren Interessen kennen

- ✓ Mit Zielen - individuell, der Firma und des Kunden - führen
- ✓ Stakeholder der Zielkunden und Marktumfeld einbinden
- ✓ Handlungsfelder und Interaktion in der Kundenentwicklung nutzen

Wirksam im B to B Vertrieb agieren

- ✓ Kunden-Interessen- orientierte Kommunikation als Erfolgsgarant
- ✓ Kommunikationsfähigkeit auf allen den (Mit-)Entscheider-Ebenen
- ✓ Tragfähige Kundenbindung für stabile Geschäftsentwicklung
- ✓ Kreative Erfolgswege in individuellen Kundenkonstellationen
- ✓ Akquise-Strategien für Zielerreichung verfolgen
- ✓ Perspektivwechsel für Kundennutzen und Vertriebs-Stories nutzen
- ✓ Entscheiderorientierte Präsentationen und Angebote erstellen
- ✓ Business Case und ROI-Betrachtung als Profi-Werkzeuge
- ✓ Erkenntnisse aus verlorenen Aufträgen aktiv nutzen

Brücken im Team am Kunden stärken

- ✓ Aktuelle Kundeninformationen im Team synchronisieren
- ✓ Kundenkontakte verschiedener Mitarbeiter bewusst nutzen
- ✓ Sales meets Engineering – Technische Experten einbinden
- ✓ Fehler als Chance zur Optimierung verstehen

Methoden

Verhaltensänderung durch iteratives Lernen und praxisnahes Erleben

- ✓ Sequenzielle Trainings nach lernpsychologischen Erkenntnissen
- ✓ Handlungsorientiertes, Gehirngerechtes Lernen für Nachhaltigkeit
- ✓ Praxisnahe Trainingssituationen für „learning by doing“
- ✓ Nutzung Verhaltenspräferenzen nach INSIGHTS MDI®

Vorgehen

Ziele > Analyse > Training & Coaching Praxis-Kompetenzen > Evaluation

Zielgruppe

Mitarbeiter mit vertrieblischen & Führungs- Aufgaben B2B

- ✓ Führungskräfte & Mitarbeiter mit direkter Vertriebsverantwortung
- ✓ Vertrieb beratungsintensiver techn. Systeme & Dienstleistungen
- ✓ Technische Experten und Kollegen mit Kundenkontakt

WISSEN ALS FUNDAMENT

DER TRAINER

Abschlüsse

- ✓ **Zertifizierter Trainer**, neues lernen, Köln & salegro, München

Zertifikate

- ✓ **INSIGHTS MDI® Master, EQ Berater, SCHEELER®**

(Auszug)

- ✓ Train the Trainer, Trainerfertigkeiten, Universität Düsseldorf (IHK)
- ✓ **Diplom-Ingenieur** Elektro-/ Kommunikationstechnik, TU Dresden
- ✓ Verhandlungstechniken, SCOTWORK
- ✓ „Emotional Verkaufen“, Hamburg
- ✓ Business English Certificate, Kings School Bornemouth England

ERFAHRUNG FÜR MARKTORIENTIERUNG

DER TRAINER

Praxis

- ✓ **Trainings-Erfahrung Sales & Leadership** 17 Jahre
- ✓ **Verantwortung im Direkt-Vertrieb** 30 Jahre
- ✓ **Führung interdisziplinärer Teams am Kunden** 24 Jahre
- ✓ Direkt-Vertrieb beratungsintensiver technischer Dienstleistungen, Investitionsgüter und Produkte, Fokus Neukundenaufbau
- ✓ Geschäftspartner: Industrieller Mittelstand
- ✓ Branchen (Auszug): Engineering, Maschinen-/ Anlagenbau, ISP, Industrielle Dienstleistungen, IT-Systeme, ITK-Fulfillment-/ Logistik
- ✓ Umsatzverantwortung: bis zu 10 Mio. € p.a.
- ✓ Hochschul-Dozent Sales B2B, Unternehmens- und Personalführung
- ✓ Sprachen: Deutsch und Englisch

Welche Ziele wollen Sie mit mir erreichen?

Stephan Richter



„New Work ist erstmal ein inneres Abenteuer,
wo wir langsam lernen aus allem mechanischen Denken herauszukommen.“
Frédéric Laloux