KOMPETENZ-PROFIL

Dipl. - Ing.
Stephan Richter
Business Trainer
Inhaber

LEISTUNGEN	VERTRIEBSENTWICKLUNG BUSINESS TO BUSINESS (B TO B)
Fokus	**Vertriebsorientierte Mitarbeiter-Entwicklung Business to Business**
Formate	Vertriebs- & Führungsberatung + Sequenz-Training + Coaching on the Job + Workshop + Impuls-Referat + Praxis-Tools
Themen	**Akteure und deren Interessen kennen** - Mit Zielen - individuellen, 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** - Kundennutzenorientierte Kommunikation als Erfolgsgarant - Kommunikationsfähigkeit auf den Entscheider-Ebenen - Tragfähige Kundenbindung für langfristiges Geschäft - 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 synchronisieren - Kundenkontakte verschiedener Mitarbeiter bewusst nutzen - Sales meets Engineering – Technische Experten einbinden - Fehler als Chance zur Verbesserung verstehen

TALENT ON®
sales meets engineering.

Methoden

Verhaltensänderung durch iteratives Lernen und praxisnahes Erleben

- Sequenzielle Trainings nach lernpsychologischen Erkenntnissen
- Handlungsorientiertes, Gehirngerechtes Lernen für Nachhaltigkeit
- Praxisnahe Trainingssituationen für „Lernen durch Tun“ (auch mit verstärkendem Video-Feedback)
- Nutzung Verhaltenspräferenzen nach INSIGHTS MDI®

Vorgehen

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

Zielgruppe

Mitarbeiter mit vertrieblichen & Führungs- Aufgaben B to B

- Mitarbeiter und Führungskräfte mit direkter Vertriebsverantwortung
- Vertrieb beratungsintensiver technischer Investitionsgüter & Dienstleistungen
- Technische Experten und Kollegen mit Kundenkontakt

WISSEN ALS FUNDAMENT — DER TRAINER

Abschlüsse Zertifikate (Auszug)

- **Zertifizierter Trainer**, neues lernen, Köln & salegro, München
- **INSIGHTS MDI® Master, EQ Berater**, SCHEELEN®, Waldshut-Tiengen
- Train the Trainer, Trainerfertigkeiten, Universität Düsseldorf (IIK)
- **Diplom-Ingenieur** Elektro-/ Kommunikationstechnik, TU Dresden
- Fortbildung Verhandlungstechniken, SCOTWORK
- Fortbildung „Emotional Verkaufen“, Hamburg
- Business English Certificate, Kings School Bornemouth England

ERFAHRUNG FÜR MARKTORIENTIERUNG — DER TRAINER

Praxis

- **Trainings-Erfahrung in der Kundenkommunikation (16 Jahre)**
- **Verantwortung im Direkt-Vertrieb (29 Jahre)**
- **Führung interdisziplinärer Teams am Kunden**
- 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.
- Dozent für Vertrieb B to B, Staatliche Studienakademie Glauchau
- Sprachen: Deutsch und Englisch

Welche Ziele wollen Sie mit mir erreichen?

Stephan Richter

SEIT 1990 INSIGHTS MDI® MASTER AKKREDITIERTER INSIGHTS MDI® BERATER

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

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