

Weiterbildung 2019

Was: **Team Excellence Training – Kommunikation und Verhalten im Team**

Wann: 06.-07. Dezember 2019

Wo: Institut für Kommunikation in Führung und Vertrieb

Beschreibung: Kommunikation im Team
Wertschätzung eigener und anderer Leistungen
Vereinigung von Kräften und Kompetenzen
Angleichung unterschiedlicher Arbeitsprozesse
Austausch von Informationen
Erstellung und Beachtung einheitlicher Regeln
Regeln prüfen und optimieren

Was: **Sales Excellence Training – Stufe 4 Einwandbehandlung**

Wann: 17. Oktober 2019

Wo: Institut für Kommunikation in Führung und Vertrieb

Beschreibung: Grundsätzliches zur Einwandbehandlung
Trennung von Einwänden und Vorwänden
Wertschätzung von Informationen, Hypothesen
Einwand-Reframing
Einwand-Vorwegnahme
E.W.A.F-Strategie

Was: **Mit Sicherheit zum Verkaufsabschluss – Neukundengewinnung mit Lenovo**

Wann: 23. September 2019

Wo: Klug & Partner – Lenovo Akademie

Beschreibung: Zustandsmanagement
Persönlicher Anker
Aufbau einer tragfähigen Beziehung
Spiegeln – auch am Telefon
Was sage ich in den ersten 20 Sekunden
UND vs. ABER
Themen der C-Level
Formulierung von individuellen Einstiegssätzen

Was: **Sales Excellence Training – Stufe 3 Kundenorientierte Nutzenargumentation**

Wann: 21. August 2019

Wo: Institut für Kommunikation in Führung und Vertrieb

Beschreibung: Identifikation mit dem Unternehmen
Leistungen der Produkte kennen und verbalisieren
Kundenorientierte Nutzenargumentation
Nutzenbrücken und Wirkungsverstärker
Sicherheit im Abschluss

- Was:** **Lenovo Certified Data Center Technical Sales Professional**
- Wann:** 14. August 2019
- Wo:** TIM AG / Certmetrics
- Beschreibung:** The Lenovo Certified Data Center Technical Sales Professional works as a Lenovo internal or business partner technical seller. This individual can identify and describe features and technical aspects of Lenovo's server, storage, network, and SDI products, and apply their knowledge to meet customer needs. They can position servers, storage, networking and SDI products by their intended workload and build basic configurations. This individual must also be familiar with Lenovo Systems Management.
- Bestätigung:** <https://www.certmetrics.com/lenovo/public/badge.aspx?i=5&t=c&d=2018-12-05&ci=LEN00137233>
- Was:** **Lenovo Certified Data Center Sales Professional**
- Wann:** 13. August 2019
- Wo:** TIM AG / Certmetrics
- Beschreibung:** The Lenovo Certified Data Center Sales Professional works as a Lenovo internal seller or business partner seller. This individual knows the Lenovo server, storage, networking and SDI portfolios. They can apply their knowledge and expertise and they can tell the Lenovo data center story. This individual also has knowledge of how to have a consultative business conversation and has led or assisted in closing at least one data center deal or opportunity from start to closure.
- Bestätigung:** <https://www.certmetrics.com/lenovo/public/badge.aspx?i=1&t=c&d=2018-10-11&ci=LEN00137233>
- Was:** **Sales Excellence Training – Stufe 2 Analyse**
- Wann:** 25. Juni 2019
- Wo:** Institut für Kommunikation in Führung und Vertrieb
- Beschreibung:** Sicher im Verkaufsphasenmodell
Psychologie der Analyse
Ermitteln und verwenden von Schlüsselwörtern
Techniken in der Bedarfsermittlung
Sichere Navigation durch ein Verkaufsgespräch bis zur Argumentationsphase
- Was:** **Sales Excellence Training – Stufe 1 Sales Check-up**
- Wann:** 16. Mai 2019
- Wo:** Institut für Kommunikation in Führung und Vertrieb
- Beschreibung:** Positive Wirkung auf Kunden
Wichtige Faktoren der Aufmerksamkeit
Nutzen kundenorientiert formulieren
Wichtige Regeln im Closing
Typische Fallen im Verkaufsgespräch
Sales Check-up zur Performanceermittlung

Weiterbildung 2018

- Was:** **Lenovo Data Center Sales Seminar**
- Wann:** 14.-15. März 2018
- Wo:** Klug & Partner – Lenovo Akademie
- Beschreibung:** Gesprächsmodell GROW
Wahrnehmungsfiler UND vs. ABER
Drei Formen der Einwandbehandlung
Die sechs Säulen der Lenovo DCG und deren USPs
- Was:** **Lenovo Seminar Neukundengewinnung**
- Wann:** 01. März 2018
- Wo:** Klug & Partner – Lenovo Akademie
- Beschreibung:** Zustandsmanagement - Persönlicher Anker
Aufbau einer tragfähigen Beziehung
Spiegeln – auch am Telefon
Was sage ich in den ersten 20 Sekunden
Themen der C-Level
Formulierung von individuellen Einstiegssätzen

Weiterbildung 2017

- Was:** **Customer-Relationship-Management (100/100 Punkte)**
- Wann:** 27.11.2017 – 22.12.2017
- Wo:** alfatraining Bildungszentrum e.K. – Virtuelles Klassenzimmer
- Beschreibung:** Grundlagen CRM
Einführung CRM-Software
Gewinnung und Bindung von Kunden
Umgang mit Kundendaten
Grundlagen Datenschutz
Steigerung der Kundenprofitabilität
- Was:** **Professionelle Kundenkommunikation (99/100 Punkte)**
- Wann:** 30.10.2017 – 24.11.2017
- Wo:** Bildungszentrum e.K. – Virtuelles Klassenzimmer
- Beschreibung:** Professionelle Kundenansprache (persönlich & telefonisch)
Die Regeln und die Bedeutung der Kommunikation am Telefon
Das professionelle und kundenorientierte Telefonat
Grundlagen des erfolgreichen Beratungs- / Verkaufsgesprächs
Beschwerdemanagement
- Was:** **Marketing und Vertrieb (100/100 Punkte)**
- Wann:** 02.10.2017 – 27.10.2017
- Wo:** Bildungszentrum e.K. – Virtuelles Klassenzimmer
- Beschreibung:** Grundlagen des Marketings
Werbemaßnahmen

Erfolgreich Präsentieren mit PowerPoint
Verkauf / Vertrieb

Weiterbildung 2014

- Was:** **Berlitz Level 5 meeting and presentations (Note 1-2)**
- Wann:** 03.09.2013 – 16.01.2014
- Wo:** Berlitz Kassel
- Beschreibung:** Sprachlehrgang englische Geschäftssprache mit native speaker aus England und USA
Business English mit Schwerpunkt Verhandlung und Smalltalk im Hinblick auf Geschäftsanbahnung