



STEP

**SALES TRAINING AND
EDUCATION PROGRAM**

KOMMUNIKATION - WISSENSTRANSFER - NETWORKING

ERCO

 **Tarkett**

JUNG

VESCOM

VIER ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN EIN TRAINEEPROGRAMM VIELFÄLTIGE SYNERGIEEFFEKTE

Profitiere von der Erfahrung
unserer Unternehmen und werde zum*r
SALES-EXPERTEN*IN

Mit unserem gemeinsamen STEP-Programm fördern wir deine Entwicklung und eröffnen dir großartige Karrieremöglichkeiten. Das **12-monatige Traineeprogramm** bringt den/ die Top-Verkäufer*in in dir an die Oberfläche.

Sorgfältig ausgewählte Seminare und Workshops bei einigen der besten Trainer*innen der Branche entwickeln deine Skills und werden dich zum Vertriebsprofi machen. Ein persönlicher Mentor unterstützt dich bei deinem reibungslosen Start und hat während des gesamten Jahres immer ein offenes Ohr für dich.



DIE INHALTE

VERKAUFSTRAINING

Trainer: Michael A. Heun

Trainingsinhalte:

- Was genau ist eigentlich „Verkaufen“?
- Strukturierte und zielgerichtete Kundengespräche führen
- Kundenwünsche und -bedürfnisse wecken
- Motivorientiert argumentieren
- Vertrauen aufbauen und zum „Beziehungsmanager“ werden
- Erfolgreich Aufträge gewinnen und Verträge abschließen

SALES MANAGEMENT

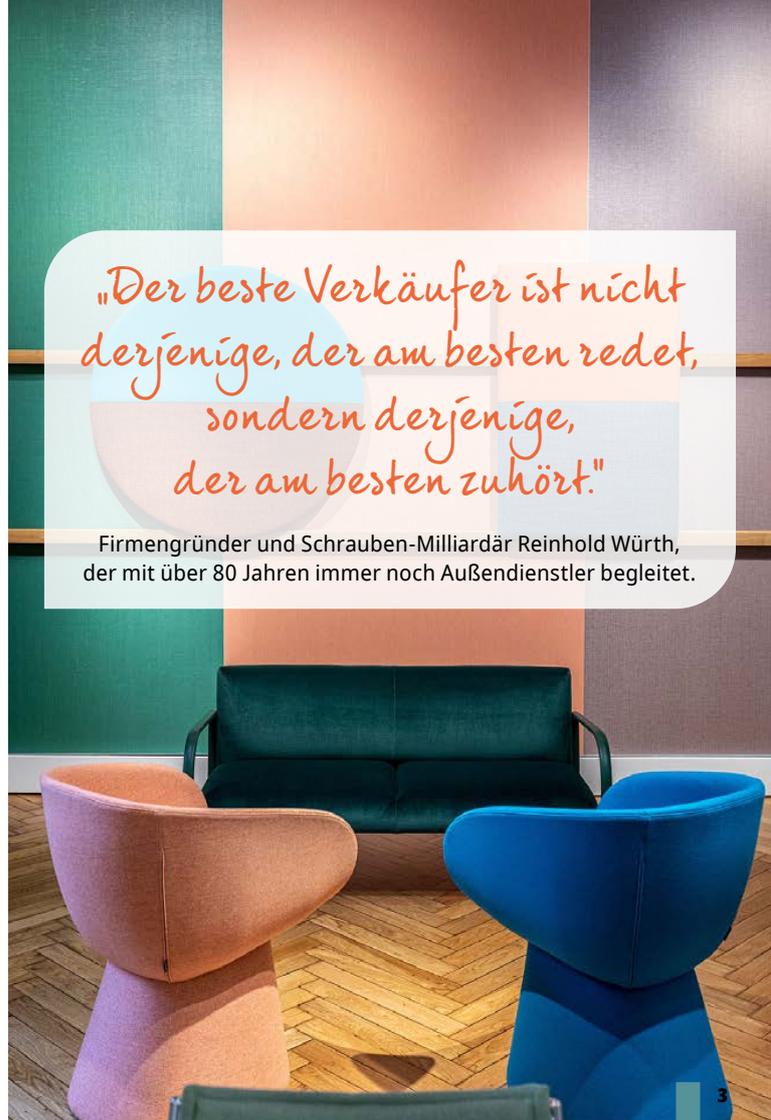
Trainer: Michael A. Heun

Trainingsinhalte:

- Ideen und Ziele erfolgreich umsetzen
- Von der Strategie zur Maßnahme
- Selbstführung und -organisation
- Zeitmanagement
- Akquise- und Gebietsstrategie

„Der beste Verkäufer ist nicht derjenige, der am besten redet, sondern derjenige, der am besten zuhört.“

Firmengründer und Schrauben-Milliardär Reinhold Würth, der mit über 80 Jahren immer noch Außendienstler begleitet.



EINFÜHRUNG IN DAS THEMA AKUSTIK

Trainer: Peter Schumacher

Trainingsinhalte:

- Grundlegende Begriffsklärung in der subjektiven und objektiven Akustik
- Wie hört der Mensch generell?
- Praktische akustische Beispiele
- Wie verhält sich Schall im Raum und außerhalb von Gebäuden?
- Was sind Alpha-Werte und wie sind sie zu interpretieren?
- Raumakustische Messungen: Nachhallzeit, Hallradius, Direktschall, Diffusfeld im Raum, Sabine'sche Formel
- Akustische Einteilung von Räumen nach DIN 18041
- Vorstellung des Akustikrechners



GRUNDLAGEN BRANDSCHUTZ

Trainer: Jürgen Domke

Trainingsinhalte:

- Grundlagen zum Thema „Feuer und Ausbreitung“
- Baurechtliche Grundlagen in Deutschland und in den Bundesländern
- Gebäudeklassen und Brandschutzanforderungen
- Wie wird Brandschutz im Neubau integriert?
- Wie sieht Brandschutz in Bestandsimmobilien aus?
- Anforderungen an Tapeten, Stoffe, Bodenbeläge, Licht und Schalter
- Inwieweit kann und muss der Hersteller im Bauprojekt beraten?
- Wo sollte der Hersteller aus rechtlicher Sicht den Brandschützer dazu holen?

EINFÜHRUNG IN DEN IBAU XPLOLER

Trainer: [ibau-Team](#)

Ziel dieses Trainings ist es, den Teilnehmenden zu vermitteln, wie sie den ibau Xplorer für ihre tägliche, professionelle Projekt-Akquisition nutzen können.

Trainingsinhalte:

- Aufbau der Datenbank
- Datengewinnung aus dem ibau Xplorer
- Nutzung am PC und mit dem Smartphone
- Verwendung der Datenbank als Team-Tool
- Automatisierte Suchabfragen erstellen
- Einsatz der Datenbank für zielgerichtetes Online-Marketing

ARCHITEKT*INNEN VERSTEHEN

Trainer: [Michael Stoz](#)

Trainingsinhalte:

- Umgang mit Architekt*innen
- Dos and Don'ts mit und für Architekt*innen
- Wissenswertes über Statistiken, Honorare und Einkommen
- Honorarordnung und Leistungen
- Wie sieht der Arbeitsablauf von Architekt*innen aus und wie können der Vertriebsberater*innen sie dabei unterstützen?
- Kleine Architekturgeschichte

UMSATZ SCHON AM TELEFON

Trainer: [Olaf Stadelmann](#)

Trainingsinhalte:

- Vertriebliche Einstiege kennen: Aus komplexen Zusammenhängen die richtigen Einstiege finden
- Erstkontakt herstellen: Chancen zur Kontaktaufnahme nutzen
- Beziehung aufbauen und gestalten: Stimmung von Kund*innen wahrnehmen, Sympathie herstellen, Beziehung systematisch entwickeln
- Bedarf ermitteln: Neugierig sein und sich interessieren
- Nutzen argumentieren: Andere vom Nutzen der Produkte und Dienstleistungen überzeugen
- Einwände entkräften: Einwände als Chance verstehen und Schwierigkeiten überwinden
- Termine vereinbaren und Abschlüsse erzielen: Terminvereinbarungen und Abschlüsse aktiv angehen
- Sich motivieren: Sich positive Anreize für Aufgaben schaffen





INNENARCHITEKT*INNEN VERSTEHEN LERNEN

Trainerin: Jana Vonofakos

Trainingsinhalte:

In ihrem Training gibt die erfahrene Interior Designerin Jana Vonofakos einen spannenden Einblick in das Berufsbild „Innenarchitektur“. Die Teilnehmenden erhalten viele Insider-Tipps sowie Antworten auf die Fragen: Wie arbeiten Innenarchitekt*innen? Wie spreche ich sie am besten an? Und: Wie kann ich Innenarchitekt*innen in ihrer Planung unterstützen?

TELEFONTRAINING

Trainer: Ulrich Distelmann

Trainingsinhalte:

- Gesprächsvorbereitung
- Begrüßung
- Gesprächsführung
- Einwandbehandlung
- Gesprächsabschluss
- Nachbearbeitung

Der praktische Part besteht aus 5 Stunden individuellem „Training on the Job“ mit dem Ziel der Terminvereinbarung im eigenen oder verantwortlichen Verkaufsgebiet.

GRUNDLAGEN PROJEKTVERTRIEB

Trainer: Marcel Deggau

Trainingsinhalte:

- Aufbau eines umfassenden Verständnisses für den B2B-Projektvertrieb
- Analyse der unterschiedlichen Branchen und Zielmärkte
- Strategien zur Gewinnung von Projekten entwickeln
- Entwicklung von „roten Fäden“ für die Projekt-Akquise

SOCIAL SELLING

Trainerinnen: Marlene Neuburg und Dragana Kühn

Trainingsinhalte:

- Wie kannst du soziale Netzwerke für den Aufbau von Kundenbeziehungen nutzen?
- Wie findest du über LinkedIn, Xing, Twitter oder Meta Interessenten und wie kontaktierst du sie?
- Wie interagierst du mit potenziellen Kunden über Social Media und wie kannst du diese Kontakte effektiv für deine Vertriebsaktivitäten einsetzen?

ERFOLGREICH GESPRÄCHE FÜHREN

Trainerin: Ursula Fetzer

Trainingsinhalte:

- Der erste Eindruck: Zeige deine Kompetenz
- Sicher auftreten: Damit Körpersprache Präsenz verschafft
- Smalltalk: Es muss nicht immer das Wetter sein!
- Power Talk: Sicher, positiv, direkt und aktiv formulieren
- Das A und O ist die Vorbereitung: Finde den roten Faden für das Gespräch und stelle dich richtig auf das Gegenüber ein
- Ziele definieren, das Gegenüber abholen, Interessen erfragen
- Pacing – Leading: Führen und Folgen im Gespräch
- Wer fragt, der führt: Gezielte Anwendung von Fragetechniken
- Ja aber...? – Wie du Einwände vorwegnimmst, geschickt gegenargumentierst und mit Kritik, unvorhergesehenen Fragen oder Dauerredenden fertig wirst



„Service heißt, das ganze Geschäft mit den Augen des Kunden zu sehen.“

Axel Haitzer, Redner, Trainer und Autor

EIGENE STÄRKEN ERKENNEN UND FÖRDERN

Trainerin: Svenja Kallweit

Trainingsinhalte:

In diesem Workshop entdeckst du auf sehr anschauliche und motivierende Weise die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Arbeits-, Verhaltens- und Kommunikationsstile bei dir selbst und bei anderen. Das geschieht mit dem Insights Discovery® Persönlichkeitsprofil, welches dich dabei unterstützt, dir deine individuellen Stärken, Schwächen und Potenziale bewusst zu machen.

Darüber hinaus erhältst du mit dem Tool konkrete und sofort umsetzbare Tipps, um deine Kompetenzen hinsichtlich einer zielorientierten Gesprächsführung und einer effektiveren Interaktion mit Kunden und Kollegen zu erweitern.

DIE TRAINER*INNEN



MICHAEL A. HEUN

Aus seiner über 20-jährigen praktischen Erfahrung als Unternehmer weiß Michael A. Heun, dass die besten Ziele nichts bringen, wenn man sich nicht auf den Weg macht, um sie zu erreichen. Statt vorgefertigter Wege liefert er Inspiration für die eigene Erfolgsspur, gibt praktische Tipps und ermutigt zu partnerschaftlichen Diskussionen. Michael A. Heun ist Leiter der JUNG Akademie.



PETER SCHUMACHER

Peter Schumacher hat sich ganz dem Thema Akustik verschrieben: Nach seiner Ausbildung als Hörgeräteakustiker begann er ein Studium an der TH Lübeck, wo er 2020 seinen Bachelorabschluss in Hörakustik in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Hörgeräteinstitut (DHI) machte. Derzeit bereitet er sich an der Uni Lübeck auf seinen Master im Studiengang „Hörakustik und audiologische Technik“ vor. Für Vescom hat er den „Akustikrechner“ programmiert, mit dem Architekt*innen eine optimale Raumakustik in ihre Planung einbeziehen können.

JÜRGEN DOMKE

Der Diplom-Ingenieur Jürgen Domke ist Sachverständiger für Vorbeugenden Brandschutz bei der TPG® Technische Prüfgesellschaft mit Hauptsitz in Berlin. Er leitet das Büro der TPG in Wiesbaden und steht Eigentümern, Bauherren, Architekten, Fachplanern, Veranstaltern und Nutzern von Gebäuden und Einrichtungen im gesamten Rhein-Main-Gebiet mit sicheren und wirtschaftlichen Lösungen im Vorbeugenden Brandschutz helfend und beratend zur Seite.



ÜBER IBAU

Bereits seit 1957 beschäftigt sich ibau als Infodienst für Ausschreibungen mit Vergaben im öffentlichen und gewerblichen Sektor. Ziel des Unternehmens ist es, seine Kunden durch relevante und optimal aufbereitete Informationen zu unterstützen, um mehr Umsatz zu generieren. Dafür setzt ibau auf die intelligente Kombination von Technologie und Menschen. Nutzer der ibau-Onlinedatenbank können dadurch effizient und zielgruppenspezifisch neue Aufträge generieren und erhöhen ihre Chance, mehr Angebote abzugeben und an weiteren Submissionen teilzunehmen.





OLAF STADELMANN



Olaf Stadelmann erwarb seine langjährige Verkaufs- und Führungserfahrung in der Finanzbranche. Zunächst als Verkäufer an der vertrieblichen Basis erfolgreich, führte er als Agenturleiter, Organisationsleiter, Branch Manager, Verkaufsleiter und Niederlassungsleiter Vertriebseinheiten, die er aufbaute und weiterentwickelte. Nach absolvierter Ausbildung zum Verkaufs- und Managementtrainer war Olaf Stadelmann für internationale Beratungsunternehmen als Trainer und Coach tätig und ist heute Inhaber der NAVIGATOR Gesellschaft für Vertriebsentwicklung. Zudem ist er Dozent für Soft Skills an der Hochschule für angewandte Wissenschaften in Schmalkalden.



MICHAEL STOZ

Der Architekt Michael Stoz ist seit Juni 2000 Vorstand der PARTNER AG. Im Anschluss an sein Studium der Innenarchitektur war er unter anderem als Produktdesigner bei Peter Schmidt Design in Hamburg tätig, bevor er als freier und angestellter Innenarchitekt Erfahrungen sammelte. Michael Stoz ist als studienbegleitender Dozent für Office-Consulting an der Hochschule Wetzlar-Gießen und in international besetzten Jürs sowie dem Preisgericht der Architektenkammer aktiv. Darüber hinaus engagiert er sich im Redaktionsbeirat von „MENSCH & BÜRO“ und „md INTERIOR | DESIGN | ARCHITECTURE“.

ULRICH DISTELMANN



Ulrich Distelmann verfügt über 50 Jahre Vertriebserfahrung als Verkäufer, Regionalleiter, Key Account Manager und Verkaufstrainer in den Bereichen Büromaschinen (Xerox), Büromöbel (Vitra), Bodenbeläge (Vorwerk Flooring) sowie Wandbeläge, Möbel- und Dekorationsstoffe (Vescom). Im Rahmen seiner Trainings gelingt es ihm, die Teilnehmer durch Wertschätzung und Einfühlungsvermögen mit sinnvollem und unmittelbarem Feedback zu motivieren, zu unterstützen und zum Erfolg zu führen.



JANA VONOFAKOS

Jana Vonofakos ist Geschäftsführerin von VRAI interior architecture. Davor war sie viele Jahre in einem renommierten Interior Design Büro für die Umsetzung internationaler Bauten im Bereich Innenarchitektur im In- und Ausland verantwortlich. Ihr Stil definiert sich durch guten Geschmack, Begeisterungsfähigkeit und Perfektion. Ihre Arbeit ist stets geprägt von langjähriger Erfahrung und durch die Fähigkeit, selbst unausgesprochene Wünsche ihrer Auftraggeber zu erkennen.



MARCEL DEGGAU

Marcel Deggau ist seit 2011 Geschäftsführer der Vertriebsniederlassung von Vescom in Deutschland und Österreich. Seine Vertriebslaufbahn begann er vor über 25 Jahren beim Designmöbel-Hersteller Vitra, wo er als Junior-Verkäufer startete und zuletzt als Teamleiter den Vertrieb in der Mitte Deutschlands verantwortete sowie als Mentor den Nachwuchs begleitete. Ausbildung ist für ihn auch bei Vescom ein wichtiges Thema. Hier bildet der Vertriebsprofi bereits seit vielen Jahren erfolgreich Junior-Salesmanager für den Projektmarkt aus. Dafür greift er auf seinen reichhaltigen Erfahrungsschatz und sein umfassendes B2B-Know-How zurück, eine optimale Verbindung von Theorie und Praxis für seine Trainings und Workshops.

MARLENE NEUBURG



Die gebürtige Hamburgerin Marlene Neuburg studierte Betriebswirtschaftslehre in Bayreuth und ist seit drei Jahren als Junior Projektmanagerin im Vertriebsaußendienst bei ERCO tätig. Hier ist sie zuständig für alle Projekte und Kunden im Großraum Bremen und im nordwestlichen Bereich Niedersachsens.

„Verkaufen Sie keine Produkte oder Dienstleistungen, sondern einen besonderen Nutzen. Produkte und Dienstleistungen sind nur Mittel zum Zweck.“

Peter Sawtschenko, Autor und Pionier im Bereich Positionierung



DRAGANA KÜHN

Die „SymBadische“ und kommunikationsliebende Weltenbummlerin Dragana Kühn studierte Betriebswirtschaftslehre in Deutschland und Schweden. Seit Januar 2018 ist sie als Referentin Digitale Medien mit den Schwerpunkten Internet, Social Media und Kommunikation bei Tarkett tätig.

URSULA FETZER



Ursula Fetzer ist Expertin für Rhetorik, Atem-, Stimm- und Sprechtraining, Kommunikation, Körpersprache und Improvisation. Seit vielen Jahren gibt sie Präsentations-, Verhandlungs- und Spontanitätstrainings für Unternehmen. Zu ihren Themenschwerpunkten gehören außerdem professionelle Gesprächsführung, Rhetorik für Frauen sowie die Vermittlung von Atem- und Entspannungstechniken. Die studierte Germanistin, Anglistin und Sprechwissenschaftlerin ist darüber hinaus als Dozentin für Stimm- und Sprechtraining an Hochschulen für Musik und Schauspiel sowie als freie Schauspielerin für Improvisationstheater tätig.



SVENJA KALLWEIT



Svenja Kallweit ist seit März 2021 Gruppenleiterin Project & Service Management bei der ERCO GmbH. Davor war sie fast 10 Jahre lang zunächst als Training Managerin Customer Service und später als Gruppenleiterin Training & Interim bei ERCO für die Weiterbildung der Vertriebsmitarbeiter weltweit zuständig. Sie ist selbst Trainerin und Coach, verfügt über den Master of Arts M.A. Business Coaching and Change Management und hat bereits viele Seminare und Workshops im Bereich Kundenmanagement, Persönlichkeitsentwicklung sowie Customer Service konzipiert und durchgeführt.

DIE UNTERNEHMEN

ERCO

ERCO ist ein international führender Spezialist für Architekturbeleuchtung mit LED-Technologie. Das Familienunternehmen mit Sitz in Lüdenscheid ist weltweit mit eigenständigen Vertriebs- und Partnerorganisationen in rund 55 Ländern vertreten. 1934 gegründet, konnte ERCO in den 1960er Jahren das neue Feld der Architekturbeleuchtung in Europa etablieren – keine 50 Jahre später ist das Unternehmen der erste klassische Leuchtenhersteller mit einem komplett auf LED-Technologie basierenden Produktprogramm. Engagiert sorgen die weltweit etwa 1.000 Mitarbeiter dafür, dass LED-Technologie nicht nur eine Technologie bleibt, sondern zu Lichtwerkzeugen weiterentwickelt wird.

www.ercocom

JUNG

JUNG ist Premiumanbieter moderner Gebäudetechnik: Beleuchtung, Jalousie, Raumklima, Energie, Sicherheit, Türkommunikation und Multimedia. Das Familienunternehmen mit Sitz in Schalksmühle ist weltweit mit 20 Tochtergesellschaften und eigenständigen Vertriebs- und Partnerorganisationen in rund 70 Ländern vertreten. Mit dem Bekenntnis zur Produktion ausschließlich in Deutschland setzt JUNG auf nachhaltige Entwicklungs- und Produktionsprozesse, präzise Verarbeitung und eine einzigartige Produktqualität. Gebäudetechnik von JUNG findet sich an vielen Orten weltweit: in der Eremitage St. Petersburg ebenso wie im Hotel Shangri-La in Singapur, in zahlreichen Kultur-, Verwaltungs- oder Gesundheitsbauten und selbstverständlich auch im privaten Wohnraum.

www.jung.de



Mit einer 140-jährigen Geschichte ist Tarkett ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich innovativer Lösungen für Fußböden und Sportbeläge, das im Jahr 2020 einen Nettoumsatz von 2,6 Mrd. Euro erwirtschaftet hat. Mit seiner breiten Produktpalette, darunter Vinylboden, Linoleum, Teppichboden, Holzfußboden, Kunstrasen und Laufbahnen für Athleten, beliefert die Unternehmensgruppe Kunden in über 100 Ländern weltweit. Tarkett beschäftigt mehr als 12.000 Mitarbeiter und verfügt über 33 Industrieanlagen. Das Unternehmen verkauft jeden Tag 1,3 Millionen Quadratmeter an Bodenbelägen für Krankenhäuser, Schulen, Wohnungen, Hotels, Büros, Geschäfte und Sportplätze. Um die Kreislaufwirtschaft zu fördern und seinen CO2-Fußabdruck zu verringern, hat Tarkett eine Öko-Innovationsstrategie umgesetzt, die auf den Cradle to Cradle® Prinzipien basiert und mit dem Tarkett Human-Conscious Design™ Ansatz des Konzerns abgestimmt ist.

www.tarkett.de



Vescom entwickelt, fertigt und vertreibt hochwertige Interieurprodukte für den internationalen Objektmarkt: Wandbekleidung, Möbel- und Dekorationsstoffe. Vescom steht für Qualität in Technik, Gestaltung und Service. Herausragende Entwürfe und dauerhafte Materialien bilden die Grundlage der Kollektionen. Produkte von Vescom werden im Objektmarkt in den Segmenten Hotellerie und Gastronomie, Gesundheitswesen, Laden- und Büroeinrichtung sowie im Bildungswesen eingesetzt. Neben der Hauptniederlassung in Deurne (NL) verfügt Vescom in Europa, im Mittleren Osten, in Lateinamerika und den Vereinigten Staaten über ein breit verzweigtes Netzwerk eigener Verkaufsbüros. In der restlichen Welt arbeitet das Unternehmen mit Vertriebspartnern. Vescom wurde 1971 gegründet und ist Teil der Vescom-Gruppe.

www.vescom.com

• STEP •
**STARTE
JETZT DEINE
KARRIERE
BEI UNS!**