



STEP

SALES TRAINING AND
EDUCATION PROGRAM

2024

KOMMUNIKATION - WISSENSTRANSFER - NETWORKING

ERCO

 FSB

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 persönliche und berufliche Entwicklung. Das **12-monatige Trainee-programm** 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

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

Axel Haitzer, Redner, Trainer und Autor

VERKAUFSTRAINING

Trainer: Peter Galfe

Trainingsinhalte:

- Mindset: Spiele werden im Kopf gewonnen
- Orientierung auf Erfolg
- Kommunikationsstrategien
- Fokus auf den Kunden setzen
- Strukturierte Verkaufsgespräche führen
- Kaufmotive
- Merkmal-Vorteil-Nutzen-Methode
- Fragetechniken
- Verkaufstechnik SPIN-Methode
- Einwände und Vorwände: BMI 2-Stufen-Technik
- Elevator Pitch
- Storytelling

ERFOLGREICHE KONTAKTAUFNAHME – BEI ANRUF ERFOLG

Trainerin: Ute Cichowicz

Trainingsinhalte:

- Vorbei an Vorzimmer & Co.: Den richtigen Ansprechpartner/ die richtige Ansprechpartnerin erreichen
- Der erste Eindruck zählt: Souveränes Auftreten und der „Satz zur Sache“
- Professionelle Gesprächsführungstechniken
- Einwand oder Vorwand? Oder: Lasse ich mich abwimmeln?
- Wissen, was der Kunde/die Kundin will: Mit geschickter Fragetechnik Mehrwert generieren
- Vorteil-Nutzen-Argumentation: Mit den Augen des Kunden/ der Kundin sehen
- Kund*innen überzeugen, die bereits anderen Marken treu sind
- Lange in positiver Erinnerung bleiben: Emotionalisiertes Verkaufen
- Professionelle Abschlusstechniken

EINFÜHRUNG IN DEN IBAU XPLORER

Trainer: Marcel Deggau

In diesem Training erfahren die Teilnehmenden, wie sie den ibau Xplorer für die 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

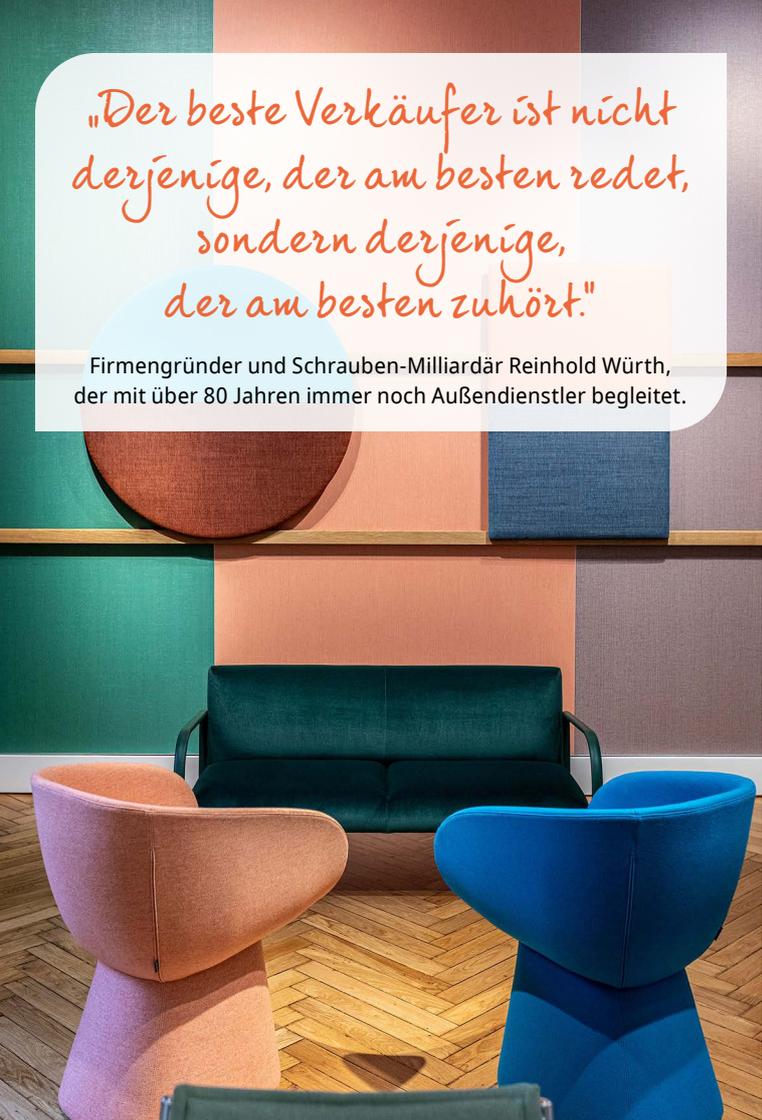


ARCHITEKT*INNEN VERSTEHEN

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 die Vertriebsberater*innen sie dabei unterstützen?
- Kleine Architekturgeschichte



„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.

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
- Das Buying-Center im B2B-Vertrieb
- Der Verkaufstrichter und seine Bedeutung
- Einstieg in das Projekt und Hindernisse

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?

ERFOLGREICH GESPRÄCHE FÜHREN

Trainerin: Ursula Fetzter

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



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 TERMINE 2024

MÄRZ

18. Kickoff
19. – 20. Verkaufstraining 1.0
-

APRIL

15. – 16. Erfolgreiche Kontaktaufnahme –
bei Anruf Erfolg
17. Einführung in den ibau Xplorer
-

MAI

13. – 14. Architekt*innen verstehen
15. Grundlagen Projektvertrieb
-

JUNI

18. – 19. Verkaufstraining 2.0
20. Innenarchitekt*innen verstehen
-

SEPTEMBER

11. – 12. Verkaufstraining 3.0
-

NOVEMBER

18. – 19. Erfolgreich Gespräche führen
20. Eigene Stärken erkennen und fördern
-

JANUAR 2025

16. Abschlusstreffen

DIE TRAINER



PETER GALFE

Nach 25 Jahren Management- und Vertriebstätigkeit mit Schwerpunkt in der Möbelbranche gründete Peter Galfe im Jahr 2017 das Blue Mountain Institut, das sich branchenübergreifend auf die Themen Management-, Vertriebs- und Persönlichkeitsentwicklung fokussiert hat. In kurzer Zeit entwickelte er aus einer Vision ein erfolgreiches Business und gibt mit seinem Team Wissen und Erfahrungen in Beratungen, Coachings und Trainings weiter. Sein Motto: Um die Theorie zu verstehen, muss man die Praxis kennen. Ein Schwerpunkt im Portfolio ist die Professionalität im Verkauf.



UTE CICHOWICZ

Seit über 20 Jahren ist Ute Cichowicz Expertin für Kommunikation und Verkauf am Telefon, Gesprächs-, Rede- und Auftrittstraining sowie Stimmgesundheit in Sprechberufen. Da die Diplom-Sprechwissenschaftlerin zuvor unter anderem als Callcenter-Agentin, Teamleiterin, Projektleiterin und als Trainerin für Kundenbetreuung und Projektentwicklung tätig war, verfügt sie über ein breitgefächertes Praxiswissen.

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 Jurys sowie dem Preisgericht der Architektenkammer aktiv. Darüber hinaus engagiert er sich im Redaktionsbeirat von „MENSCH & BÜRO“ und „md INTERIOR | DESIGN | ARCHITECTURE“.





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.



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.

URSULA FETZER

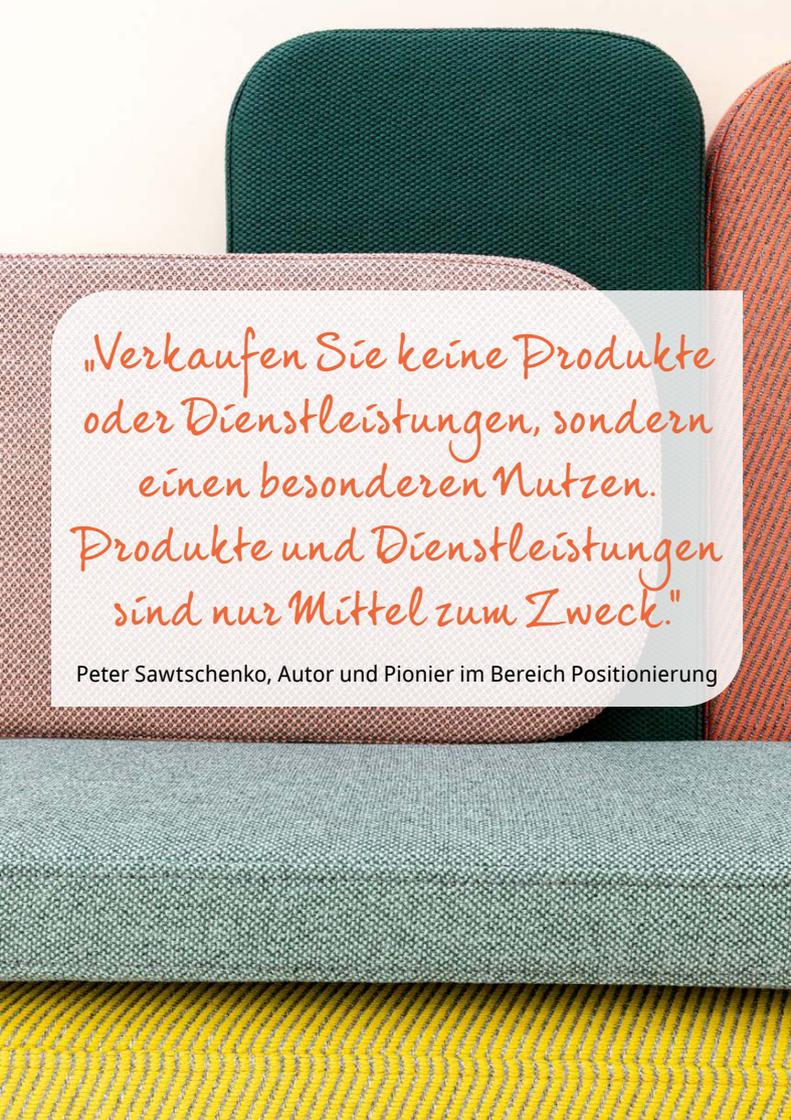


Ursula Fetzer ist Expertin für Rhetorik, Atem-, Stimm- und Sprechtraining, Kommunikation, Körpersprache und Improvisation. Seit vielen Jahren gibt sie Präsentations-, Verhandlungs- und Spontanitätstrainings für Unternehmen. Zu ihren Themenschwerpunkten gehören außerdem professionelle Gesprächsführung, 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.



*„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



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

FSB

FSB (Franz Schneider Brakel GmbH + Co KG) ist weltweit ein Synonym für ästhetisch und funktional erstklassige Beschlaglösungen für Türen und Fenster mit einer in mehr als 140 Jahren erworbenen Sachkompetenz.

Architekt*innen und Bauherr*innen greifen bevorzugt nach den konsequent in Deutschland gefertigten Produkten, weil sie bei FSB ein ausgeprägtes Verständnis für die Anforderungen des modernen Bauens und hohe Designkompetenz antreffen: Alles, was im umbauten Raum mit Greifen und Griffen in Zusammenhang steht, wird aus einer Hand bedient.

www.fsb.de

VESCOM

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 2024
STARTE
JETZT DEINE
KARRIERE
BEI UNS!**