



TRAINWARE

JOACHIM BERTRAM

MITARBEITERENTWICKLUNG & TRAINING

Schumannstr. 3 D-61267 Neu-Anspach
Tel: 06081 / 585 66 91 Fax: 06081 / 585 66 92 Mobil: 0172 / 66 199 74
eMail: info@trainware.de
Internet: www.trainware.de



Das Unternehmen

TRAINWARE wurde 1984 gegründet und hat es sich zur Aufgabe gemacht, bei der Verbesserung der Leistungsfähigkeit von Unternehmen mitzuwirken.

Wir sind ein Team kompetenter Trainer und Berater, die ihre praktischen Erfahrungen in Führungspositionen der Wirtschaft und durch langjährige, erfolgreiche Trainings-, Beratungs- und Coachingpraxis erworben haben.

Unser Denken und Handeln ist darauf abgestimmt, unseren Kunden durch individuelle Betreuung und zukunftsorientierte Beratung Nutzen zu erbringen.

Wir orientieren uns an den Zielen, Erwartungen und Gegebenheiten unserer Kunden und gewährleisten damit die praxisgerechte Umsetzung der uns übertragenen Aufgaben.

Die Inhalte, die wir vermitteln, stehen auch für unser Unternehmensverständnis: positiv konstruktive Beziehungen untereinander, effektive Kommunikation und synergetische Zusammenführung der Erfahrungs- und Wissenspotentiale.

Synergien entwickeln und nutzen



Kundenorientierung

Unsere langjährigen Kundenbeziehungen werden getragen vom gemeinsamen hohen Leistungsstandard und von gegenseitigem Vertrauen.

Welche Rolle spielen Sie in Zukunft in Ihren angestammten Märkten? Wie treten Sie am Markt auf? Wie kundenorientiert arbeiten Ihre Mitarbeiter - sowohl vor Ort als auch am Telefon? Wie grenzen Sie Ihr Angebot und Ihre Leistungen vom Wettbewerb ab?

Oftmals bedeutet das: Konzentration auf die eigenen Kompetenzen und deren andauernde Weiterentwicklung. Das erfordert auf allen Ebenen Mitarbeiter, die über die notwendigen fachlichen und sozialen Kompetenzen verfügen oder bereit sind, diese zu erwerben oder zu erweitern.

Auf diesem nicht einfachen Weg begleiten wir Sie und entwickeln bedarfsgerechte und unternehmensbezogene Trainings und Workshops, die sich an Ihren Zielen und Gegebenheiten ausrichten.



Unser Angebot

Wir sehen es als unsere Aufgabe, Sie in der Umsetzung von Veränderungsprozessen zu unterstützen und zu begleiten.

Dabei stützen wir uns auf erprobte Beratungsverfahren, Trainingskonzepte und Coachingmethoden.



Ihre Mitarbeiter repräsentieren auf allen Ebenen Ihr Unternehmen, sind Mitgestalter der Unternehmenskultur und prägen das Profil Ihres Unternehmens.

In Zusammenarbeit mit Ihnen erarbeiten wir maßgeschneiderte Entwicklungskonzepte oder Teile davon. Je nach Wunsch führen wir vorab eine Analyse durch und begleiten Sie in den verschiedenen Phasen des Prozesses.



Verkaufstraining

Erfolgreich verkaufen ist eine Kunst, aber auch eine Fähigkeit, die man erlernen kann. Dazu sind Selbstbewusstsein, kommunikative Kompetenz, Menschenkenntnis und das Wissen um Verhandlungsstrategien und -methoden erforderlich.

In den Bereichen *Verkaufstraining* und *Kundenorientierung* können Sie u.a. zwischen folgenden Themenschwerpunkten wählen:

- Akquisition
- Kundenorientiertes Telefonverhalten
- Verkaufen am Telefon
- Kundenorientierte Argumentation
- Zielgerichtete Verhandlungsführung
- Verkaufstechniken
- Beschwerdemanagement
- Professionelle Präsentationen

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und nutzen Sie unsere Kompetenz, um vorgesehene Qualifizierungsmaßnahmen erfolgreich zu planen, Konzepte zu entwickeln und letztendlich effektive Trainings und Workshops zu verwirklichen.



Telefontraining

Es reicht nicht, wenn man telefonieren kann - professionelle Telefonate, sei es im Verkauf oder in der Kundenbetreuung, stellen sich nicht von allein ein.

Profitieren Sie von den folgenden Trainingsmodulen für erfolgreiches Telefonieren auch in Ihrem Unternehmen:

- Fit auf Draht
Erfolgreich am Telefon verkaufen
- Kunden gewinnen - Kunden behalten
Kundenbindung durch das Telefon
- Kunde werden ist nicht schwer
Akquisitionstelefonate

Das Telefon ist die Visitenkarte Ihres Unternehmens. In Hunderten von Gesprächen hinterlassen Ihre Mitarbeiter Tag für Tag einen Eindruck bei Ihren Kunden - stellen Sie sicher, dass dieser Eindruck positiv ist.

Nutzen Sie das Telefon als direkten Draht zu Ihren Kunden, als effektives Instrument zur Kundenbindung.



Kommunikative Kompetenz

Wann immer Menschen miteinander zu tun haben, reden sie miteinander. Ob sie sich aber auch verstehen, ist ein ganz anderes Thema.

Erfolgreiche und partnerorientierte Gesprächsführung erfordert ganz spezifische Kenntnisse. Wie geschickt wir Gespräche führen, entscheidet oftmals über unseren Erfolg, denn nahezu alle unseren privaten und geschäftlichen Beziehungen gestalten wir mit Gesprächen.

- Sinn-volles Kommunizieren
Schichtenmodell und Kommunikation
- Macht doch euren Dreck alleine!
Kommunikation im Team
- Mit dem red' ich nie wieder!
Konfliktlösungsansätze im Alltag

Diese Seminare basieren auf der Grundlage erfolgreicher Kommunikationsmethoden wie z.B. systemischer Gesprächsführung, Schulz von Thun und NLP.



Erfolgsseminare für Mineralölpartner

In der Mineralölbranche ist das Telefon DAS Instrument für den Kontakt mit Ihren Kunden und die Betreuung Ihres Kundenstammes - auch im Zeitalter von Internet und E-Commerce.

Gute Verkäufer fallen nicht vom Himmel - sie müssen ausgebildet werden. Wecken Sie den Profi in jedem Ihrer Mitarbeiter und sichern Sie den Erfolg Ihres Unternehmens - heute *und* morgen!.

- Von der Preisanfrage zum Verkaufsgespräch
Telefonverkauf für Heizölprofis
- Mit Super-Heizöl zu Super-Margen
Erfolgreicher Verkauf von Premium-Heizöl
- Vom TKW-Fahrer zum TKW-Verkäufer
Der Fahrer als Verkaufsressource
- Wartung allein ist zu wenig!
Verkaufsorientierung im Kundendienst

Profitieren auch Sie von unserer Kompetenz, gewonnen durch eine langjährige, erfolgreiche Seminar­tätigkeit in der Mineralölbranche.

Mehr Marge durch Kundenzufriedenheit



Coaching

Coaching ist als ein Prozess zu bezeichnen, bei dem eine Führungskraft oder ein externer Coach durch Diskussion, Feedback und steuernde Aktivitäten einen Mitarbeiter unterstützt, Aufgaben oder Problemlösungen zu lernen.

Einzel-Coaching

Führungskräfte können Coaching für unterschiedliche Situationen einsetzen, so z.B.:

- Mitarbeiter übernehmen neue Positionen
- Führen und Zielvereinbarungen
- Transferhilfe nach Trainingsphase

Der Coaching-Prozess basiert auf Vertrauen und Respekt und bedarf einer hohen sozialen und persönlichen Kompetenz des Coachs.

System-Coaching

Im Alltag trifft man neben dem Einzel-Coaching immer häufiger auf das System-Coaching, bei dem ein komplettes Team von einem externen Coach oder Coaching-Team beraten und unterstützt wird.

Von der Mitarbeiterförderung
zur Unternehmensentwicklung



Unsere Kunden

Der hohe Qualitätsanspruch an unsere Trainings- und Beratungsleistungen ist der Maßstab für den Erfolg - nicht nur kurzfristig, sondern nachhaltig. Das wissen unsere Kunden zu schätzen.

Zu unseren Kunden gehören nationale und internationale Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen.

Auszug Kundenliste:

Adolf & Kämpf, Hachenburg
Bauer & Orth, Pforzheim
H. + R. Bellersheim, Neitersen
Berliner Bank AG, Berlin
Bosch Telecom, Stuttgart
Bundesfachgemeinschaft
Tanksicherung, Hamburg
Deutsche Telekom, Eschborn
Diermeier Mineralöle, Straubing
Domesle Mineralöle, Heilbronn
ERC GmbH, Buchholz
ESSO Deutschland GmbH,
Hamburg
ESSO-Roth, Gießen
Favorit Unternehmens-
verwaltung, Hamburg
Fujitsu Mikroelektronik, Frankfurt
Hans D. Schumacher, Hamburg
Kyocera Electronics, Düsseldorf

Laudon Tankschutz, Weilerswist
Mabanff Deutschland, Hamburg
Montana Heiztechnik, München
OCTEL Deutschland, Herne
Petronord GmbH, Hamburg
Raiffeisen Warenzentralen,
Kassel & Köln
Reibert Mineralöle, Biedenkopf
Robert Bosch GmbH, Stuttgart
Rohrbach Zement, Dotternhausen
SAT Additive, Herne
SEB (BfG) Bank, Frankfurt
Shell Direct GmbH, Hamburg
Steinbeis Transfer Zentrum,
Göppingen
Telenorma, Frankfurt
Valentin Gas & Oel, Mainz
Walter Öltank-Service,
Frankenberg