

WIR STEHEN FÜR PRAXISNÄHE UND SOFORTIGE UMSETZUNG



Das Gründerteam der CCR: Wolfgang von Gehlen | Ernst Auschner | Werner – Michael Brosch | Michael Letter

Das Competence Center Rhein-Ruhr ist ein eingespieltes Team aus erfahrenen und erprobten Trainern, Coaches und Managementberatern.

Mit Ernst Auschner, Werner-Michael Brosch, Wolfgang von Gehlen, Karin Hafen und Michael Letter stehen dem Unternehmen hoch qualifizierte, auf modernste Führungs- und Vertriebsstrainingsmethoden spezialisierte Experten zur Verfügung. Alle Partner sind zertifizierte INtem-Trainer, zertifizierte Business-Coaches nach PAS 1029 DIN-Betreuung sowie Certified Sales Professionals durch den Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater.

Termine

Entwicklungsprogramm zum Top-Performer Vertrieb

Qualitätssteigerung für Verkäufer:
Mehr Professionalität – mehr Profit!

Das nächste Verkaufs-Training startet am:

Mittwoch, 14. September 2011 in Frankfurt
Dienstag, 27. September 2011 in Köln-Pulheim

DAS SAGEN UNSERE TEILNEHMER/INNEN

**Heiko Jensen, Cross
Company Training in
Dortmund, Basis
Seminar**

*„Im Laufe des Seminars
hat mir die Anwendung
meiner Nutzenargumen-
tation im Verkaufsgespräch
konkret einen Auftrag
gebracht.“*

*Die weitere Optimierung
z.B. durch die Erstellung
eines Leitfadens für ein
VK-Gespräch, wird mir
weitere und noch attrakti-
vere Aufträge bringen.“*

GEMEINSAME QUALIFIKATIONEN

- Akkreditierte INtem®Trainer und INtem® Partner
- Certified Sales Professionals nach Q-Pool® 100
- Langjährige Führungs- und Verkaufserfahrung
- Zertifizierte Business-Coaches nach PAS 1029 DIN-Betreuung

DIESE SPEZIALISTEN FREUEN SICH AUF SIE ☺



Ernst Auschner

- Spezialist für Neukundenakquise mit mehr als 28 Jahren Praxiserfahrung
- Verkaufstrainer seit 1994
- Führungskräftetrainer (MERC)
- Mentaltraining – „Power of mind“
- Persönlichkeitsanalysen



Werner – Michael Brosch

- Spezialist für die Konzeption/Umsetzung internationaler Leadership-Trainings
- Dipl. Volkswirt – mehr als 20 Jahre internationale Managementenerfahrung in Vertrieb und Marketing
- Angewandte Kompetenzmessung im Verkauf



Wolfgang von Gehlen

- Themenschwerpunkte: Preisgespräche und Präsentationstechnik
- Angewandte Kompetenzmessung im Verkauf
- Dipl. Kaufmann und Strategieberater



Michael Letter

- spezialisiert auf: Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht/Commitment-Training
- MERC - Menschenführung, Ergebnisführung, Controlling, Rückmeldung
- Zertifizierter Business- und Master-Coach
- Sachbuchautor



Karin Hafen

- internationale Vertriebsexpertin
- spezialisiert auf: Vertrieboptimierung, internationale Vertriebskonzepte, Kommunikation, Körpersprache, Netzwerkexpertin
- Persönlichkeitsanalysen
- Zertifizierter Business- und Master-Coach

Eine Übersicht über unserer Seminare und deren Inhalte finden Sie unter www.c-c-r.eu.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

DAS SAGEN UNSERE TEILNEHMER/INNEN

**M.Schneemann, Intervall
System Training in Monheim
am Rhein**

„Profitiert habe ich vom Training durch die Erkenntnis, dass ein Verkaufsgespräch in einzelnen Phasen aufgeteilt werden kann.“

Das Erlernen des richtigen Verhaltens in diesen Phasen gibt größere Sicherheit.

**Mirco Schiffler, Intervall
System Training in Monheim
am Rhein**

Bei diversen Präsentationen konnte ich bereits die im Training erlernten Werkzeuge, wie z.B. Einwandbehandlung und Nutzenargumentation einsetzen. Dies führt auch zum erfolgreichen Abschluss.

IHR ANSPRECHPARTNER

Michael Letter
Akkreditierter INtem-Trainer

Matthiasstraße 33 a
41468 Neuss

Tel. 02131 1331166
m.letter@c-c-r.eu
www.c-c-r.eu