



WIE FÜHRUNGSKRÄFTE UND VERKÄUFER JETZT DIE ABKÜRZUNG ZUM ERFOLG NEHMEN

WIRKUNGSVOLLE TRAININGS.IMMER.

Das Trainingsinstitut für Führung und Vertrieb

DIESE TRAININGSMÄßNAHMEN WIRKEN GARANTIERT

Als erfolgreicher Unternehmer, Führungskraft oder Verkäufer wissen Sie, wie wichtig die Entwicklung Ihrer eigenen Fähigkeiten und die Ihrer Mitarbeiter ist. Ein Unternehmen ist schließlich nur so gut, wie die Menschen, die darin arbeiten.

Sie wissen aber auch, dass Sie keine Zeit und kein Geld für Maßnahmen haben, die wirkungslos verpuffen, weil sie nur Einzelthemen behandeln, zu kurzfristig sind und letztlich Gewohnheiten und Verhalten der Menschen nicht ändern.

WAS MACHT DIE CCR ANDERS?

Sofortige Umsetzung statt graue Theorie

In den Trainings wechseln sich Phasen der Wissensvermittlung mit Umsetzungsphasen ab. Teilnehmer probieren das Gelernte bereits am nächsten Tag am eigenen Arbeitsplatz aus. Wirkungsvolle Strategien werden direkt in die tägliche Praxis überführt und beweisen sich bereits während des Trainings durch messbare Ergebnisse.

Wirkung verändern statt Verhalten

An Verhaltensänderungen arbeiten war gestern, heute geht es darum, die Performance und die Wirkung Ihrer Mitarbeiter deutlich zu erhöhen!

Individuelle Konzepte statt standardisierte Trainingsformate

Exklusive Analysen identifizieren Ihre Potenziale. Die Ausrichtung der Trainingsmaßnahmen an Unternehmenszielen und

eine frühzeitige Einbindung der Führungskräfte sichert den langfristigen Erfolg. Bei der Umsetzung coacht ein routiniertes Trainerteam jeden Teilnehmer individuell.

Neueste Trends statt alter Zöpfe

Die praxisorientierten Entwicklungsprogramme basieren inhaltlich, methodisch und didaktisch auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft und den neuesten Erkenntnissen aus der Hirnforschung. Alle Teilnehmer erhalten durch die jahrelange persönliche Führungs- und Verkaufserfahrung der Trainer wertvolle Insider-Tipps und konstante Unterstützung.

Flexible Trainerteams statt feste Strukturen

Es trainieren immer verschiedene Trainer, die ihr ganz spezielles Expertenwissen einbringen und ebenso facettenreich sind wie die Teilnehmer selbst.

WELCHE SICHERHEIT BIETET CCR?

- Gewinner des Internationalen Deutschen Trainingspreises BDVT 2012
- Alle Trainings nach dem vielfach prämierten INtem IntervallSystem
- Alle Trainer mit hochqualifizierter INtem-Trainerausbildung
- Viele beeindruckende Kundenreferenzen mit 100%iger Weiterempfehlung



Unsere Trainingsmethode



Sie erleben Trainer, die auf jede Situation der Teilnehmer individuell eingehen. Das bedeutet, keine Standardtrainings, sondern situative Antworten. Hierbei wechseln sich Präsenzphasen mit Umsetzungsphasen in der tagtäglichen Arbeit ab.

WIE KÖNNEN SIE VON DER CCR PROFITIEREN?

In **offenen Trainings** kommen Selbständige oder Teilnehmer aus unterschiedlichen Firmen zusammen und profitieren von dem firmenübergreifenden Austausch. Alle offenen Trainings **finden garantiert zu den festgesetzten Terminen statt**.

Für Ihr Unternehmen werden **exklusive und individuelle Programme entwickelt**.

FÜHRUNGSKRÄFTETRAINING

MITARBEITERFÜHRUNG AUF DEN PUNKT GEBRACHT



ERLEBEN SIE MIT SMART LEADERSHIP, WIE IHRE MITARBEITER ENDLICH DAS MACHEN, WAS SIE IHNEN SAGEN

Das Führungsseminar der Superlative!

Gewinner des Internationalen Deutschen Trainingspreis 2011/2012! "Smart-Leadership, Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht!"

1. Sie wollen unbedingt mehr Erfolg und mehr Wirkung!
2. Neue Techniken und Spaß an der Führungsarbeit!
3. Einen Mitarbeiterstamm, der funktioniert und strukturiert mehr leistet!
4. Menschen, die Ihnen folgen und in Ihrer Wirkung ein Beziehungsmotor sind!

Sie wollen mehr Umsatz, mehr Ertrag und eine bessere Durchschlagskraft Ihrer Führungskräfte? Dann sind Sie hier richtig!

DAUER:

- Minimal 3 maximal 8 Trainingstage
- Als offenes und firmeninternes Entwicklungsprogramm

OPTIMAL FÜR:

- Erfahrene Führungskräfte, die sich neue Impulse wünschen und ihren Erfolg langfristig sichern möchten
- Angehende Führungskräfte, die bald Mitarbeiterverantwortung übernehmen



ENTWICKLUNGSZIELE

Jahres-Ziel-Gespräche/ Quartalsgespräche

Sie vereinbaren Ziele und die dazugehörigen Aktivitäten. Sie klären im Voraus, welche Aktivitäten der Mitarbeiter ausführt und welche nicht.

Feedback

Sie erfahren, wie Sie Ihre Mitarbeiter konstant in ihrer Weiterentwicklung fördern können. Das Prinzip „Fördern und Fordern“ wird zu Ihrem täglichen Handwerkszeug.

Schwierige Gespräche

Die Situationen, an denen die meisten Führungskräfte scheitern – Sie lösen diese souverän und für alle Seiten fair.

Konsequenzen

Erfahren Sie, wie Sie jenseits von arbeitsrechtlichen Maßnahmen mit positiven und negativen Konsequenzen Mitarbeiter sicher führen.

Durchschlagskraft

Durch einen klaren Führungsstil gewinnen Sie erheblich an Durchschlagskraft. Ihre Mitarbeiter erkennen, was Sie wollen und was nicht.

Antriebsstrukturen

Sie sehen, was Ihre Mitarbeiter wirklich antreibt und lernen sie auf Knopfdruck zu motivieren.

Widerstände

Sie erkennen die inneren Widerstände Ihrer Mitarbeiter und lernen, wie Sie diese auflösen und gezielt in Commitments umwandeln.

Unterschiedliche Mitarbeitertypen

Erkennen Sie im Vorfeld, ob und wie Mitarbeiter die jeweiligen Aufgaben und Ziele erfüllen können.

Gesprächsführung

Erfahren Sie, wie Sie Kontrolle über bisher unbewusste Botschaften gewinnen und Ihre Vorbildfunktion nutzen.

Führungspersönlichkeit

Verstehen Sie, wie Sie durch einen klaren Führungsstil alle Aufgaben nachvollziehbar machen und als Führungspersönlichkeit erheblich gewinnen.

VERKAUFSTRAINING TOP-PERFORMER VERTRIEB



WENN SIE DAS AUSPACKEN, KANN IHRE KONKURRENZ EINPACKEN:

Die besten Verkäufer von heute erkennen jederzeit den Bedarf und die wirklichen Beweggründe ihrer Kunden.

Sie wollen Verkäufer, die ihre Kunden begeistern und mehr verkaufen! Dann sind Sie hier richtig! Sie und Ihre Verkäufer gehören zu den Gewinnern!

1. Die Verkäufer verbessern ihre Performance und erfüllen ihre Ziele schneller!
2. Sie führen Verkaufsgespräche mit Struktur!
3. Die Verkäufer bauen eine wertschätzende Beziehung auf!
4. Sie lernen neue Techniken und steigern ihren Spaß am Verkauf!

DAUER:

- Minimal 4 maximal 9 Seminartage in einem Zeitraum von ca. 3 bis 4 Monaten
- Als offenes und firmeninternes Seminar

OPTIMAL FÜR:

- Erfahrene Verkäufer, die neue Motivation wollen und mehr erreichen möchten
- Starter, die einen einfacheren Einstieg wünschen



ENTWICKLUNGSZIELE

Neukundengewinnung

Gewinnen Sie einfach neue Kunden und sichern Sie damit das stetige Wachstum Ihres Unternehmens.

Menschenkenntnis

Arbeiten Sie mit den neuesten Erkenntnissen aus der Verkaufspsychologie, um Ihre Kunden zu überzeugen.

Beziehungsmanagement

Verwandeln Sie Ihre Kundschaft in begeisterte Multiplikatoren, die Sie weiterempfehlen.

Strukturierte Gesprächsführung

Behalten Sie die Kontrolle im Verkaufsprozess – vom ersten Kontakt bis zum Abschluss.

Präsentation

Beeindrucken Sie Ihre Kunden mit treffenden, effektvollen Darstellungen Ihrer Produkte und überzeugen Sie mit ausdrucksstarker Körpersprache.

Einwand- und Vorwandbehandlung

Machen Sie die Vorbehalte und Widerstände Ihrer Kunden zu wirksamen, verkaufsaktiven Argumenten.

Preisverhandlungen

Bleiben Sie immer selbstbewusst und sicher, wenn es heißt, ihr Angebot sei zu teuer.

Abschluss

Erzielen Sie mehr Abschlüsse in kürzerer Zeit und helfen Sie zögerlichen Kunden, eine positive Entscheidung zu fällen.

Selbstmanagement

Nehmen Sie Ihren Verkaufserfolg selbst in die Hand. Steuern Sie Ihre Motivation und strukturieren Sie Ziele, Zeit und alle Aktivitäten.

Persönlichkeitsentwicklung

Wachsen Sie über sich selbst hinaus – und das ohne sich zu verbiegen.



ENTDECKEN SIE, WARUM KUNDEN WIRKLICH KAUFEN

Wie spannend ist es, eine Methode zu erlernen, die Ihnen den schnellen Zugang zum wahren Entscheidungszentrum der Menschen ermöglicht?

Das neuartige Seminar für Profis! Machen Sie die bahnbrechenden Erkenntnisse der Gehirnforschung für Ihre Verkaufspraxis sofort nutzbar!

1. Nutzen Sie die Macht des Unbewussten, um bei Ihren Kunden an erster Stelle zu stehen!
2. Zufriedene Kunden waren gestern – jetzt begeistern Sie Ihre Kunden!
3. Durch emotionale Ansprache die Wünsche des Kunden erkennen und eine wertschätzende Beziehung aufbauen!
4. Sie lernen mit erstaunlicher Sicherheit und ganz einfach die Wünsche und Emotionen Ihrer Kunden zu erkennen und das eigene Angebot exakt darauf auszurichten!



DAUER:

- 3 bis 5 Seminartage über einen Zeitraum von 6 bis 12 Wochen
- Als offenes und firmeninternes Top-Vertriebsprogramm

OPTIMAL FÜR:

- Erfahrene Verkäufer, die neue Impulse wollen und schneller erfolgreich sein möchten
- Marketing-Manager, die die neuesten Erkenntnisse aus der Hirnforschung für ihre Kundenansprache nutzen möchten

ENTWICKLUNGSZIELE

Beziehungsmanagement

Lernen Sie, warum Menschen emotional und nicht rational entscheiden und wie Sie so schneller dauerhafte Beziehungen aufbauen.

Menschenkenntnis

Erkennen Sie zuverlässig, wie Ihr Kunde „tickt“, welches Emotionssystem und welche Werte ihn beherrschen.

Kundentypen

Erfahren Sie, welche Produkt- und Designpräferenzen es gibt, wie Sie diese ansprechen und welche Vorteile Ihnen dabei die LIMBIC®-Map bietet.

Persönlichkeit

Sie erfahren, welcher limbischer Typ Sie selbst sind und können dadurch Missverständnisse ausschließen.

Kundenansprache

Lernen Sie, wie Sie mit emotionaler Ansprache hohe Aufmerksamkeit erlangen.

Präsentation

Probieren Sie aus, wie Sie die Motive Ihrer Kunden ermitteln, über wertorientierten Nutzen direkt ansprechen und sicher zum Erfolg kommen.

Verbale und nonverbale Kommunikation

Erfahren Sie, wie sie typengerecht Ihre Physiologie einsetzen und mit welchen spezifischen Aussagen Sie Ihre Kunden über das limbische System erreichen.

Einwände

Lernen Sie, wie Sie limbische Filter beeinflussen und dadurch Kundeneinwände sicher, schnell und wertorientiert behandeln.

Abschlüsse

Erfahren Sie, wie Sie den Kaufwunsch Ihres Kunden verstärken, direkt zu den entscheidenden Kaufauslösern kommen und mehr Abschlüsse erreichen.

VERKAUFSTRAINING POWER-AKQUISE MIT SYSTEM



ERLEBEN SIE, WIE VIEL SPASS ES MACHT, NEUE KUNDEN ZU GEWINNEN

Die größte Herausforderung für fast alle Unternehmen ist es, neue Kunden zu finden. Nur so kann der Unternehmenserfolg langfristig gesichert werden. Doch allein der Gedanke an Akquise löst bei vielen Verkäufern ein flaes Gefühl im Magen aus. Akquise betreiben sie nach dem Prinzip Zufall.

1. Sie werden erfolgreicher, weil Sie Ihren Umsatz und Ertrag kontinuierlich steigern!
2. Sie bekommen Sicherheit in der Akquise und bauen bei Ihren Kunden ein großes Vertrauen auf.
3. Sie lernen neue, innovative und auch verrückte Ideen der Akquise kennen.
4. Die Akquisition wird ein permanenter und strategischer Prozess!

DAUER:

- 3 bis 6 Tage Power-Akquise über einen Zeitraum von 6 bis 12 Wochen
- Als offenes- und firmeninternes Entwicklungsprogramm

OPTIMAL FÜR:

- Alle Vertriebs- und Verkaufsmitarbeiter
- Verkaufs- und Teamleiter im Vertrieb
- Selbstständige und Freiberufler, die noch Kunden aufnehmen können



ENTWICKLUNGSZIELE

Kunden gewinnen/zurückgewinnen

„Gewinnen“ Sie noch Kunden oder gehen Sie schon strategisch vor? Sie erlernen verblüffend einfache Strategien.

Behauptung der Marktposition im schwierigen Umfeld

Für Ihr Unternehmen bedeutet eine kontinuierliche Akquise, sich langfristig zu positionieren und nicht von jeder Konjunkturdelle eingeholt zu werden.

Akquise Ziele erreichen

Nicht nur die Akquise Ziele, sondern auch die Umsatz- und Ertragsziele werden leichter erreicht.

Akquise als permanenter Prozess

Sie werden die Akquise in Ihre täglichen Abläufe integrieren und vor allem Spaß daran bekommen.

Strategisch akquirieren

Sie erarbeiten Ihre ganz persönliche Strategie, passend zu Ihrer Persönlichkeit und zu Ihrem Unternehmen.

Durchschlagskraft des Vertriebs erhöhen

Permanent genügend neue Kunden bedeuten, dass Umsatzziele des Vertriebs kontinuierlich erreicht werden.

Das eigene Produkt lieben

Viele neue Kunden werden Ihre Produkte und Dienstleistungen bestellen und nachfragen. Das sorgt automatisch dafür, dass Sie Ihre Produkte noch mehr lieben.

Möglichkeiten der Selbstmotivation

Sie werden erkennen, was Sie bisher schon alles richtig gemacht haben und wo die kleinen Stellschrauben sind, um effektiver und effizienter Akquise zu betreiben.

Kreative Akquisitionsideen

Sie erleben erprobte Ideen, um aus 50 Mailings 20 Termine zu machen!

Wege, die heute zu Erfolg führen

Schreiben Sie Ihre Akquisitionserfolgsgeschichte.

IHR EXPERTENTEAM DIE ABKÜRZUNG ZUM ERFOLG



WIR STEHEN FÜR PRAXISNÄHE UND SOFORTIGE UMSETZUNG

Das CCR Competence Center Rhein-Ruhr ist ein eingespieltes Team aus rund 15 erfahrenen Trainern, Coaches und Managementberatern, die Experten für modernste Führungs- und Verkaufstrainingsmethoden sind.

2004 mit den 4 Gründungsmitgliedern gestartet, bietet das CCR Competence Center Rhein-Ruhr heute im gesamten deutschsprachigen Raum offene Trainings und exklusive Firmentrainings zu den Schwerpunktthemen Führung und Verkauf.



Die CCR GmbH hat den Internationalen Deutschen Trainingspreis 2011/2012 für Ihren besonderen Praxistransfer gewonnen.








Alle CCR Trainer sind auch akkreditierte INtem Trainer. Sie haben dort Ihre Trainerausbildung absolviert und nehmen an regelmäßigen Fort- und Weiterbildungen teil.







Die Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und-berater e.V. Q-Pool 100 ist Netzwerk und Fachvereinigung erfahrener Trainer und Berater. Die CCR ist über die INtem Gruppe dort vertreten.



WIR STEHEN FÜR:

-  Trainings, die praxisnah und umsetzbar sind
-  Verhaltensänderungen, die Teilnehmer dauerhaft erfolgreich machen
-  Offene Trainings, die garantiert immer stattfinden
-  Langjährige eigene Erfahrung in Führung, Verkauf und Trainingsentwicklung
-  Unterschiedlichste Kompetenzen und Erfahrungen, die gebündelt noch stärker sind

WEITERE SPEZIALTRAININGS AUS UNSEREM NETZWERK

-  Verhandlungstaktik und Training
-  Schwierige Preisverhandlungen
-  Vortrags- und Präsentationsworkshops und Coachings
-  Einzelcoaching von Führungskräften
-  Coaching on the Job, wir begleiten Ihre Mitarbeiter und coachen Sie live
-  Kollegiale Beratung
-  Teamtraining und Teamentwicklung
-  Vorbereitung auf den nächsten Karriereschritt

KONTAKT

WANN NEHMEN SIE DIE ABKÜRZUNG ZUM ERFOLG?

Sie haben Fragen, planen eine Anmeldung oder möchten sich einfach nur kompetent beraten lassen?

Wir bieten viele Möglichkeiten, unsere Trainings zu testen und kennenzulernen. Weitere Informationen und alle Termine zu offenen Trainings finden Sie auch unter www.c-c-r.eu.

**JETZT IHREN PERSÖNLICHEN ANSPRECHPARTNER ANFORDERN:
INFO@C-C-R.EU**




Competence Center Rhein-Ruhr

DAS SAGEN UNSERE TEILNEHMER

Das Seminar hat mir die Augen geöffnet!

So einfach kann Führung sein, wenn man sie strukturiert!

Besonders beeindruckt hat mich die Messbarkeit!

Mehrere Trainer in einem Seminar zu erleben ist ein Highlight.

Die Trainer leben das, was sie trainieren!

Soviel habe ich noch nie nach einem Training umsetzen können, Bravo!

Tausend Dank für diese Tipps, jetzt bin ich die Nummer 1 unserer Vertriebsmannschaft.

„Hervorragend“, habe ich bisher kein Seminar bewertet, der CCR stelle ich dieses Zeugnis aus.

Sie möchten mit unseren Referenzgebern sprechen! Sehr gerne, wir stellen Ihnen Namen und Telefonnummern zur Verfügung.

C-C-R GmbH

Geschäftsführer:
Ernst Auschner
Werner – Michael Brosch
Wolfgang von Gehlen
Michael Letter

Letter Consulting GmbH
Matthiasstraße 33a
41468 Neuss

Telefon 02131-133 11 66
Telefax 03222 - 2446404

E-Mail info@letter-consulting.de
Web www.letter-consulting.de