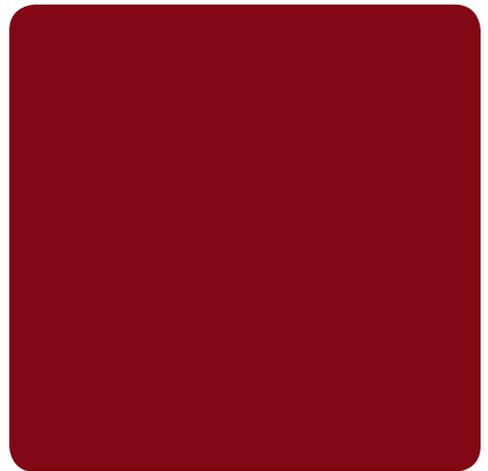




Competence Center Rhein-Ruhr

MITARBEITERFÜHRUNG AUF DEN PUNKT GEBRACHT!



Führen mit der Commitment- Technik

Klare Ziele -
klare Vereinbarungen -
klare Ergebnisse!



ausgezeichnet mit dem
Internationalen Deutschen
Trainingspreis 2008 in Gold des BDVT



VEREINBARUNGEN STATT VORGABEN STRATEGIEN, DIE WELLEN SCHLAGEN

COMMITMENTKULTUR HEISST, ...

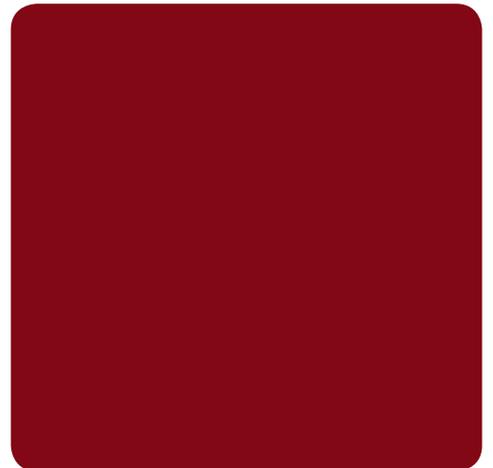
Ihr gesamtes Unternehmen atmet den Geist verbindlicher Zielvereinbarungen.

Glasklare Ziele und Vereinbarungen „führen“ dann zu eindeutigen Ergebnissen - zum Erfolg!

Wenn sich Ihr Team mit den Zielen des Unternehmens identifizieren kann, ja dessen Ziele zu den ihren machen und eigene Zielsetzungen in den übergeordneten Unternehmenszielen widergespiegelt sehen, arbeiten sie motivierter.



Einigen Sie sich im Mitarbeitergespräch auf Ziele und überdies auf Aufgaben, die der Zielerreichung dienen.



ZIELE DEFINIEREN

Ziele werden überall vereinbart, zum Teil auch die Aktivitäten. Und dann wird am Ende der Periode betrachtet, warum bestimmte Ziele nicht erreicht wurden.

Wie spannend ist es, eine Methode zu erlernen, die bereits bei der Festlegung und Vereinbarung der Ziele alle nur denkbaren Szenarien schnell und nachvollziehbar durchspielt? Die positiven und negativen Konsequenzen werden hierbei unmissverständlich festgezurr. Sie haben dadurch Frühindikatoren, die Sie in die Lage versetzen, während des Weges zum Ziel tatsächlich steuernd einzugreifen!

„WER GLAUBT, DASS FÜHRUNGSKRÄFTE FÜHREN, DER GLAUBT AUCH, DASS ZITRONENFALTER ZITRONEN FALTEN.“

(FREI NACH BERND RAFFLER)

DIE WICHTIGSTEN INHALTE TECHNIKEN, DIE INEINANDER GREIFEN

- Erleben Sie, wie Sie als Führungskraft zum Coach Ihrer Mitarbeiter werden
- Erarbeiten Sie, wie Führungsaufgaben klar, nachvollziehbar und zielgerichtet durchgeführt werden
- Lernen Sie, nicht nur Ziele, sondern auch die dazugehörigen Aktivitäten zu vereinbaren
- Erkennen Sie im Vorfeld, ob die Mitarbeiter Aufgaben und Ziele erfüllen können
- Entdecken Sie, was Sie mit Worten erreichen können
- Erfahren Sie, wie Sie Kontrolle über bisher unbewusste Botschaften gewinnen und Ihre Vorbildfunktion nutzen
- Probieren Sie, über die gemeinsame Erarbeitung von positiven und negativen Konsequenzen Ihre Mitarbeiter zu führen
- Verstehen Sie, wie Sie durch einen klaren Führungsstil als Führungspersönlichkeit erheblich an Durchschlagskraft gewinnen - denn so haben Ihre Mitarbeiter keine Ausreden mehr



IHRE THEMEN - UND WAS SIE DAVON HABEN

Ihre Themen

Identifikation mit den Unternehmenszielen schaffen und Visionen vermitteln



Individuelle Antriebsstrukturen erkennen und fördern



Innere Widerstände bei Mitarbeitern erkennen



Jahres-Ziel-Gespräch/Quartalsgespräche: Ziele bestimmen und erreichen



Feedbackgespräche: Mitarbeiter zu einer konstanten Weiterentwicklung bringen



Schwierige Gesprächssituationen mit Mitarbeitern meistern



Ihr Nutzen

Ihre Mitarbeiter erkennen, was Sie wollen und was nicht

Sie lernen, Ihre Mitarbeiter auf Knopfdruck zu motivieren

Sie lernen, diese Widerstände aufzulösen und diese gezielt in Commitments umzuwandeln

Sie klären ab sofort im Vorhinein, welche Aktivitäten der Mitarbeiter auszuführen hat und welche nicht

Das Prinzip „Fördern und Fordern“ wird zu Ihrem täglichen Handwerkszeug

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



DIESE SPEZIALISTEN FREUEN SICH AUF SIE



Michael Letter | Werner – Michael Brosch | Wolfgang von Gehlen | Ernst Auschner

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 und Michael Letter stehen dem Unternehmen hoch qualifizierte, auf modernste Führungs- und Vertriebs Trainingsmethoden 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

Commitment-Training

Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht.

Führen mit der Commitment-Technik:

- Klare Ziele • Klare Vereinbarungen • Klare Ergebnisse

Das nächste Commitment-Training startet am **Donnerstag, 16. September 2010** in Düsseldorf-Benrath

DAS SAGEN UNSERE TEILNEHMER/INNEN

**Mike Classen, Unternehmer,
Karlsruhe**

„Das Commitmenttraining hat mir die Augen geöffnet. Jetzt weiß ich was es heißt Aktivitäten zu vereinbaren und welche unglaublichen Vorteile das hat.“

**Zlatko Banjavcic, Teilnehmer
Vertriebsleiter, Hameln**

„Die Erkenntnisse aus dem Training erfüllen mich mit Dankbarkeit. Ich bin in meiner Aufgabe wesentlich zielgenauer und durchsetzungsstärker.“

**Walter Heuwold,
Versicherungsmakler und
Geschäftsführer, Viersen**

„Das Training hat mir meine Führungsaufgaben spielerisch leicht gemacht.“

**Ralf Giesen, International Business Unit Manager Automotive
Trocellen**

„Alte Bandagen ablegen, gewohnte Rahmen sprengen, neue Wege entdecken und Limits neu definieren“ !

**Dr. Med. Thomas Laube,
Augenarzt Düsseldorf**

„Das Commitment-Seminar ist ein „Eye-Opener“ im Bereich der Führung!“

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



WIR STEHEN FÜR PRAXISNÄHE UND SOFORTIGE UMSETZUNG



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

PRIVILEGED PARTNERS



Dirk Hesse

- Training/Coaching in Spanisch, Italienisch und Englisch
- Spezialist für internationale Messetrainings



Karin Hafen

- internationale Vertriebs-expertin (IT)
- spezialisiert auf: Vertriebs-optimierung, Körpersprache, internationale Vertriebskonzepte

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

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

IHR ANSPRECHPARTNER

Ernst Auschner
Akkreditierter INtem-Trainer

Lohrstr. 72 F
51372 Leverkusen

Tel. 02173 1013433
e.auschner@c-c-r.eu
www.c-c-r.eu





DIESE SPEZIALISTEN FREUEN SICH AUF SIE



Ernst Auschner | Wolfgang von Gehlen | Michael Letter | Werner – Michael Brosch

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 und Michael Letter stehen dem Unternehmen hoch qualifizierte, auf modernste Führungs- und Vertriebs Trainingsmethoden 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

Commitment-Training

Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht.

Führen mit der Commitment-Technik:

- Klare Ziele • Klare Vereinbarungen • Klare Ergebnisse

Das nächste Commitment-Training startet am **Donnerstag, 16. September 2010** in Düsseldorf-Benrath

DAS SAGEN UNSERE TEILNEHMER/INNEN

**Mike Classen, Unternehmer,
Karlsruhe**

„Das Commitmenttraining hat mir die Augen geöffnet. Jetzt weiß ich was es heißt Aktivitäten zu vereinbaren und welche unglaublichen Vorteile das hat.“

**Zlatko Banjavcic, Teilnehmer
Vertriebsleiter, Hameln**

„Die Erkenntnisse aus dem Training erfüllen mich mit Dankbarkeit. Ich bin in meiner Aufgabe wesentlich zielgenauer und durchsetzungsstärker.“

**Walter Heuwold,
Versicherungsmakler und
Geschäftsführer, Viersen**

„Das Training hat mir meine Führungsaufgaben spielerisch leicht gemacht.“

**Ralf Giesen, International Business Unit Manager Automotive
Trocellen**

„Alte Bandagen ablegen, gewohnte Rahmen sprengen, neue Wege entdecken und Limits neu definieren“ !

**Dr. Med. Thomas Laube,
Augenarzt Düsseldorf**

„Das Commitment-Seminar ist ein „Eye-Opener“ im Bereich der Führung!“

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



WIR STEHEN FÜR PRAXISNÄHE UND SOFORTIGE UMSETZUNG



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

PRIVILEGED PARTNERS



Dirk Hesse

- Training/Coaching in Spanisch, Italienisch und Englisch
- Spezialist für internationale Messetrainings



Karin Hafen

- internationale Vertriebs-expertin (IT)
- spezialisiert auf: Vertriebs-optimierung, Körpersprache, internationale Vertriebskonzepte

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

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

IHR ANSPRECHPARTNER

Werner-Michael Brosch
Akkreditierter INtem-Trainer

Bissenkamp 3
44135 Dortmund

Tel. 0231 24969111
wm.brosch@c-c-r.eu
www.c-c-r.eu





DIESE SPEZIALISTEN FREUEN SICH AUF SIE



Werner – Michael Brosch | Michael Letter | Ernst Auschner | Wolfgang von Gehlen

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 und Michael Letter stehen dem Unternehmen hoch qualifizierte, auf modernste Führungs- und Vertriebstrainingsmethoden 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

Commitment-Training

Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht.

Führen mit der Commitment-Technik:

- Klare Ziele • Klare Vereinbarungen • Klare Ergebnisse

Das nächste Commitment-Training startet am **Donnerstag, 16. September 2010** in Düsseldorf-Benrath

DAS SAGEN UNSERE TEILNEHMER/INNEN

**Mike Classen, Unternehmer,
Karlsruhe**

„Das Commitmenttraining hat mir die Augen geöffnet. Jetzt weiß ich was es heißt Aktivitäten zu vereinbaren und welche unglaublichen Vorteile das hat.“

**Zlatko Banjavcic, Teilnehmer
Vertriebsleiter, Hameln**

„Die Erkenntnisse aus dem Training erfüllen mich mit Dankbarkeit. Ich bin in meiner Aufgabe wesentlich zielgenauer und durchsetzungsstärker.“

**Walter Heuwold,
Versicherungsmakler und
Geschäftsführer, Viersen**

„Das Training hat mir meine Führungsaufgaben spielerisch leicht gemacht.“

**Ralf Giesen, International Business Unit Manager Automotive
Trocellen**

„Alte Bandagen ablegen, gewohnte Rahmen sprengen, neue Wege entdecken und Limits neu definieren“ !

**Dr. Med. Thomas Laube,
Augenarzt Düsseldorf**

„Das Commitment-Seminar ist ein „Eye-Opener“ im Bereich der Führung!“

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



WIR STEHEN FÜR PRAXISNÄHE UND SOFORTIGE UMSETZUNG



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

PRIVILEGED PARTNERS



Dirk Hesse

- Training/Coaching in Spanisch, Italienisch und Englisch
- Spezialist für internationale Messetrainings



Karin Hafen

- internationale Vertriebs-expertin (IT)
- spezialisiert auf: Vertriebs-optimierung, Körpersprache, internationale Vertriebskonzepte

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

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

IHR ANSPRECHPARTNER

Wolfgang von Gehlen
Akkreditierter INtem-Trainer

Steinacker 41 a
51429 Bergisch Gladbach

Tel. 02204 984311
w.v.gehlen@c-c-r.eu
www.c-c-r.eu





DIESE SPEZIALISTEN FREUEN SICH AUF SIE



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 und Michael Letter stehen dem Unternehmen hoch qualifizierte, auf modernste Führungs- und Vertriebs Trainingsmethoden 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

Commitment-Training

Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht.

Führen mit der Commitment-Technik:

- Klare Ziele • Klare Vereinbarungen • Klare Ergebnisse

Das nächste Commitment-Training startet am **Donnerstag, 16. September 2010** in Düsseldorf-Benrath

DAS SAGEN UNSERE TEILNEHMER/INNEN

**Mike Classen, Unternehmer,
Karlsruhe**

„Das Commitmenttraining hat mir die Augen geöffnet. Jetzt weiß ich was es heißt Aktivitäten zu vereinbaren und welche unglaublichen Vorteile das hat.“

**Zlatko Banjavcic, Teilnehmer
Vertriebsleiter, Hameln**

„Die Erkenntnisse aus dem Training erfüllen mich mit Dankbarkeit. Ich bin in meiner Aufgabe wesentlich zielgenauer und durchsetzungsstärker.“

**Walter Heuwold,
Versicherungsmakler und
Geschäftsführer, Viersen**

„Das Training hat mir meine Führungsaufgaben spielerisch leicht gemacht.“

**Ralf Giesen, International Business Unit Manager Automotive
Trocellen**

„Alte Bandagen ablegen, gewohnte Rahmen sprengen, neue Wege entdecken und Limits neu definieren“ !

**Dr. Med. Thomas Laube,
Augenarzt Düsseldorf**

„Das Commitment-Seminar ist ein „Eye-Opener“ im Bereich der Führung!“

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



Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg

WIR STEHEN FÜR PRAXISNÄHE UND SOFORTIGE UMSETZUNG



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

PRIVILEGED PARTNERS



Dirk Hesse

- Training/Coaching in Spanisch, Italienisch und Englisch
- Spezialist für internationale Messetrainings



Karin Hafen

- internationale Vertriebs-expertin (IT)
- spezialisiert auf: Vertriebs-optimierung, Körpersprache, internationale Vertriebskonzepte

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

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

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





DIESE SPEZIALISTEN FREUEN SICH AUF SIE



Ernst Auschner | Wolfgang von Gehlen | Michael Letter | Werner – Michael Brosch

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 und Michael Letter stehen dem Unternehmen hoch qualifizierte, auf modernste Führungs- und Vertriebstrainingmethoden 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

Commitment-Training

Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht.

Führen mit der Commitment-Technik:

- Klare Ziele • Klare Vereinbarungen • Klare Ergebnisse

Das nächste Commitment-Training startet am **Donnerstag, 16. September 2010** in Düsseldorf-Benrath

DAS SAGEN UNSERE TEILNEHMER/INNEN

**Mike Classen, Unternehmer,
Karlsruhe**

„Das Commitmenttraining hat mir die Augen geöffnet. Jetzt weiß ich was es heißt Aktivitäten zu vereinbaren und welche unglaublichen Vorteile das hat.“

**Zlatko Banjavcic, Teilnehmer
Vertriebsleiter, Hameln**

„Die Erkenntnisse aus dem Training erfüllen mich mit Dankbarkeit. Ich bin in meiner Aufgabe wesentlich zielgenauer und durchsetzungsstärker.“

**Walter Heuwold,
Versicherungsmakler und
Geschäftsführer, Viersen**

„Das Training hat mir meine Führungsaufgaben spielerisch leicht gemacht.“

Ralf Giesen, International Business Unit Manager Automotive Trocenen

„Alte Bandagen ablegen, gewohnte Rahmen sprengen, neue Wege entdecken und Limits neu definieren“ !

**Dr. Med. Thomas Laube,
Augenarzt Düsseldorf**

„Das Commitment-Seminar ist ein „Eye-Opener“ im Bereich der Führung!“

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



WIR STEHEN FÜR PRAXISNÄHE UND SOFORTIGE UMSETZUNG



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

PRIVILEGED PARTNERS



Dirk Hesse

- Training/Coaching in Spanisch, Italienisch und Englisch
- Spezialist für internationale Messtrainings



Karin Hafen

- internationale Vertriebs-expertin (IT)
- spezialisiert auf: Vertriebs-optimierung, Körpersprache, internationale Vertriebskonzepte

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

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Karin Hafen

Akkreditierte INtem-Trainerin

Training & Coaching 4 MORE
Alicestrasse 2
63075 Offenbach

Tel. 069 823 634 94
k.hafen@c-c-r.eu
www.c-c-r.eu

