



Carsten Bischoff

Trainer

CB Salestraining
Schmiedegasse 59
D-53332 Bornheim

Tel.: 02227/93108-56
Fax: 02227/933126

bischoff@carstenbischoff.de
<http://www.carstenbischoff.de>

Mitglied bei:



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Change Management, Führungskräfteentwicklung, Umsatzsteigerung, Verhandlungsführung, Verkauf

Tätig seit: 2006

Sprachen:

deutsch, englisch, französisch

Spezielle Informationen

Zur Person:

Trainingsunternehmer, Trainer und Coach

Alle hierarchischen Stufen, vom Außendienstler bis zum Vertriebsleiter und Geschäftsführer, 21 Jahre Erfahrung in Verkauf & Marketing / 15 Jahre Management- und Führungsaufgaben in internationalen Spitzenkonzernen wie in mittelständischen Unternehmen (Markenartikel, Konsumgüter, Investitionsgüter)

Spezialgebiet:

Verkaufstrainings, Telefontrainings, Führungskräfte trainings.

Themen:

Preise selbstbewusst verhandeln, sicherer Verkaufsabschluss, Strukturierte Kundengespräche, Erfolgreiche Verhandlungsführung, Professionelle Neukunden-Akquisition, Die Körpersprache im Verkauf, Erfolgreicher Messeauftritt, Kundenorientierung von Service und Technik, Erfolgreiches Management von Verkaufsmitarbeitern, Die Führungskraft als Verkaufscoach

Methoden:

Mit hochqualifizierten Trainern bieten wir individuelle Ausbildungsprogramme für Verkäufer und Führungskräfte. Die Ausbildungsdauer richtet sich nach den Potenzialen und Entwicklungszielen der Teilnehmer und laufen in der Regel berufsbegleitend über einen Zeitraum von 6 bis 48 Monaten. Dazu werden unterschiedlichste Lehrmethoden und Lernmedien eingesetzt, die exakt auf die individuellen Bedürfnisse und die Verkaufspraxis der einzelnen Verkäufer abgestimmt sind. Verfolgt wird hierbei ein ganzheitlicher Ansatz von Präsenztrainings, Selbstlernphasen und Praxistransfer. Medien wie Bücher, Hörbücher, virtuelles Klassenzimmer etc. sind als Unterstützung dabei individuell einsetzbar.

Zielgruppe:

Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebsmitarbeiter im Außendienst, Innendienst- Mitarbeiter, Pharmareferenten, Mitarbeiter in Service und Technik mit Kundenkontakt, Vertriebsingenieure, Freiberufler, Franchise-Unternehmer, Messestand-Mitarbeiter

Qualifikationen und Referenzen

Weiterbildungen:

VBC Trainerausbildung,
Profitraining im Haus- und Immobilienverkauf,
Baldur Kirchner-Seminar Persönlichkeitsbildung und Rhetorik,
Gustav Käser Management Training,
DISG Persönlichkeits-Profil – Nutzen im Vertrieb

Studium:

Betriebswirtschaftslehre, Marketing, Handel, Personal

Referenzen:

Zahlreiche internationale Projekte mit multinationalen Konzernen in unterschiedlichen Branchen in Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien, Spanien, England, Russland und USA.
Viele zufriedene Kunden aus dem Mittelstand mit langfristigen Trainings- und Coachingprogrammen.