



Dipl.-Volksw. Thomas Bottin

Coach, Trainer, Speaker

Thomas Bottin | management- und
vertriebstraining
Steiner Straße 30
D-90522 Oberasbach

Tel.: 0911/49036660
Mobil: 0176/31332262
info@bottin-training.de
http://www.bottin.de

Mitglied bei:



bottin training
management- und vertriebstraining

Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Argumentationstechnik, Handel, Kundenmanagement, Managementtraining, Mitarbeitermotivation, Neue Medien, NLP, Personalentwicklung, Präsentation, Telefonschulung, Verkauf, Vertrieb

Geburtsjahr: 1969
Tätig seit: 2000

Sprachen:
deutsch

Spezielle Informationen

Zur Person:

Thomas Bottin hat sich auf Verkaufstraining spezialisiert. Er ist seit 16 Jahren Verkaufstrainer. Als Verkaufstrainer, Berater und Vortragsredner arbeitet Thomas Bottin für Unternehmen mit beratungsintensiven Produkten oder Dienstleistungen.

Seine Erfahrungen als Führungskraft im Vertrieb einer großen deutschen Versicherungsgesellschaft und als SeniorConsultant einer mittelständischen Unternehmensberatung qualifizieren ihn als „Mann der Praxis“. Thomas Bottin hat 4 Jahre an der Helmut-Schmidt-Universität in Hamburg Volkswirtschaftslehre studiert, und das Studium 1994 mit dem Titel Dipl.-Volkswirt abgeschlossen. Anschließend qualifizierte er sich über 3 Jahre hinweg zum NLP-Practitioner und NLP-Master (DVNLP). Thomas Bottin ist zertifizierter MBTI©-Trainer.

Das Handwerkzeug des Trainers und Moderators hat er in einer klassischen Trainerausbildung gelernt. Die notwendige Anwendungssicherheit entstammt aber aus über 1.500 Tagen Praxis in Seminaren, Workshops und Trainings on the Job.

Spezialgebiet:

Verkaufstraining
Telefontraining
Akquisetraining
Teamtraining für Vertriebsteams
Verkaufскоaching

Methoden:

In unsern Verkaufstrainings wenden wir aktive und praxisorientierte Trainingsmethoden an. Wir arbeiten in unseren Verkaufstraining mit Gesprächstrainings, Feedback, Gruppenarbeiten, Video & Audiofeedback, LIVE-Telefonaten noch während des Seminars, Blended Learning und Praxisbegleitung u.v.m.

Zielgruppe:

Vom Verkaufsanfänger bis zum Vertriebsprofi.

Key Account Manager, SalesAgents, Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebsingenieur etc.

Wir arbeiten branchenübergreifend.

Qualifikationen und Referenzen

Weiterbildungen:

NLP Practitioner
NLP Master
MBTI© Trainer
Outdoor TrainerGastdozent für Key Account Management an der Universität Augsburg

Berufserfahrung:

Seine Erfahrungen als Führungskraft im Vertrieb einer großen deutschen Versicherungsgesellschaft und als SeniorConsultant einer mittelständischen Unternehmensberatung qualifizieren ihn als „Mann der Praxis“.

Studium:

Diplom Volkswirt

Referenzen:

Puma, Parador, Kärcher, Hugo Boss, OBI, BKK Mobil Oil, Generali, m&m trading! apple Reseller, Häagen-Dazs, Stressless, Vision&Control, Vogel IT, ISEO Online Marketing, Das weiße Haus (Werbeagentur), Volksfürsorge, AWH Armaturenwerk, Vattenfall, Varengold Wertpapierhandelsbank, TTK Bank, Tüv Süd, f:data, Linde, Salewa, Elna, agaSaat, Care4S, Provinzial, Bancart, Arbeit&Leben, Klemm music, Generali, Salewa, Messe Düsseldorf