



Gerhard Matthes

Trainer

matthes-training.com
An der Modau 20
D-64372 Ober-Ramstadt/Modau

Tel.: 06167/912618

Fax: 06167/7670

Mobil: 0172/6634577

info@matthes-training.com

http://www.matthes-training.com

Mitglied bei:



matthes-training.com
mit Spaß mehr verkaufen

Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Preisargumentation, Preisverhandlung, Verhandlungsführung, Verkauf, Vertrieb

Geburtsjahr: 1965

Tätig seit: 1999

Sprachen:

deutsch

Spezielle Informationen

Zur Person:

Mit Spaß mehr verkaufen - das ist das Motto von Gerhard Matthes. Seit 1999 ist er als renommierter Verkaufstrainer in den Branchen mit erklärungsintensiven Produkten, Investitionsgütern und Dienstleistungen tätig. Seither trainiert er erfolgreich Verkäufer im lösungsorientierten und beratenden Verkauf. Seine Teilnehmer kommen vorwiegend aus B2B Vertriebsorganisationen, die alle Kundensegmente betreuen. Herr Matthes ist spezialisiert auf das Verkaufen in Dauerlieferbeziehungen.

Spezialgebiet:

Durch seinen beruflichen Werdegang in der Agrarwirtschaft und dem Handwerk hat Herr Matthes - von seinen Kunden hoch geschätzte Kenntnisse - im Bereich Agrartechnik, Forsttechnik, Baustoffen, Werkzeugen und Maschinenbau.

Methoden:

Trainings, Workshops und Seminare führt Herr Matthes ausschließlich persönlich durch. Bei der Vermittlung seiner eigenen vertrieblichen Erfahrungen aus mehr als 2 Jahrzehnten setzt er auf Infotainment, Einzelarbeit, Partnerarbeit, Gruppenarbeit und live Videoanalysen. Er setzt auf einen Vermittlungsmethodenmix aus Suggestopädie, Visualisierung und NLP. Die hohen Transferwerte seiner Weiterbildungen erreicht er durch die konsequente Arbeit an den Fallbeispielen der Seminarteilnehmer. Die Teilnehmer sind während des Trainings permanent aktiv eingebunden. Es erfolgt keine Beamerberieselung von vorne ;-)

Zielgruppe:

Key Account Manager, Verkäufer, Außendienstverkäufer, Innendienstverkäufer, Seiteneinsteiger im Vertrieb, Erfahrene Verkäufer, Serviceingenieure, Unternehmer,

Qualifikationen und Referenzen

Weiterbildungen:

IHK Marketingfachwirt,

Basis Trainerausbildung bei AHA, Bonn 1999

Basis Trainerausbildung bei JCI International, 2001

Seither jährlich mind. 10 Tage pro Jahr eigene Weiterbildung als Trainer und Verkäufer.

NLP-DVNLN zertifiziert,

SCIL Master

Berufserfahrung:

Mehr als 20 Jahre eigene Vertriebserfahrung.

Führungserfahrung von Vertriebsmitarbeitern

Beratende Tätigkeit in den Themenbereichen

- betriebswirtschaftliche Unternehmensanalyse

- Marketingstrategien

- Vertrieb

Studium:

Betriebswirtschaftslehre Fachrichtung Agrarbusiness

Referenzen:

Komatsu Forest, Vöhringen

New-Holland, Heilbronn

Bimatec Soralue, Limburg

Siemens Automotive, Erlangen

Deutsche Verkaufschule, München

Steinhaus GmbH

Visplay, Brühl

Johnsons Control, Essen

Liebherr Mobilbagger, Kirchdorf

Alfa laval, Glinde

Gauselmann, Espelkamp

Alpenhain, Lehen-Pfaffing

Kls Martin, Tuttlingen
Paul Vahle, Kamen
rhenus lub GmbH & CoKG, Mönchengladbach
JT International, Trier
...uvam

Weitere Informationen

Mitgliedschaften/Verbände:

BDVT, JCI International, BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft), DVNLP, WJ-Frankfurt am Main, XING