

Achim Jaeger

Trainerprofil



Es reizt mich, die Dinge auszuprobieren, anzupacken und sofort in die Tat umzusetzen. Für die Teilnehmer meiner Trainings bedeutet das: Action von Anfang an. Wie gehen wir an die Sache ran? Wie verhalte ich mich wann? Theoretische Erklärungen sind wichtig. Viel wichtiger ist mir aber, dass jeder Teilnehmer das Erlernete sofort auf die Praxis überträgt, dass neue Erkenntnisse buchstäblich in Fleisch und Blut übergehen.

Denn die praktische Anwendbarkeit ist gerade bei Fragen, die mit Verkaufsstrategien zu tun haben, entscheidend. Dass speziell auf den Vertrieb zugeschnittene Trainings meine Leidenschaft sind, hat eine einfache Erklärung: Im Verkauf liegen meine eigenen Wurzeln. Meine Schwerpunkte sind:

- Vertriebs-Intervall-Training
- Kommunikation
- Kundenbindung
- Teamprozesse
- Moderation

Die Neugierde treibt mich an und hat mir die Fähigkeit geschenkt, aus all den Einflüssen und Erfahrungen meiner Leidenschaft als Trainer immer wieder neue Programme zu entwickeln und diese ohne Scheuklappen weiterzudenken. Diese Philosophie hat mich bis zum Gewinn des nationalen und internationalen „Deutschen Trainingspreises“ der BDVT angetrieben. Dabei steht messbare Nachhaltigkeit stets im Vordergrund. Erfolgszahlen die sich wiederholen, durch offensichtliche Qualitätssteigerung zu größerem Umsatz. Diese Kontinuität wurde mit dem Deutschen Trainer- und Beraterpreis des BaTB honoriert.

>>

Expertainment,
Wissenvermittlung mit
Unterhaltungswert - sorgt für
nachhaltige Ergebnisse

<<

Position

- Geschäftsführer der Vertriebsimpuls GmbH & Co. KG
- Trainer und Berater für Unternehmens- und Personalentwicklung
- Vortragsredner
- Dozent am Wirtschaftsförderungsinstitut

Berufliche Entwicklung

- Ausbildung zum medizintechnischen Kaufmann
- Gebiets- und Verkaufsleiter im Außendienst
- Freiberuflicher Trainer der Schwäbisch Hall Training GmbH (SHT)
- Trainer und Berater der Gesellschaft „Das Training“
- Trainer und Berater der Gesellschaft „Vertriebsimpuls“

Besonderheiten

- Ausgezeichnet mit dem „Nationalen und Internationalen Deutschen Trainingspreis“
- Vortrag – Motiva(k)tion – besser als der Wettbewerb
- Vortrag – Kundenmotiv-Analyse: Die unheimliche Macht der heimlichen Motive!
- Vortrag – Kommunikation – Frauen tun's – Männer anders!
- Deutscher Trainer- und Beraterpreis – BaTB

>>

Expertainment,
Wissenvermittlung mit
Unterhaltungswert - sorgt für
nachhaltige Ergebnisse

<<

Qualifikationen

- Interne Trainerweiterbildung bei der Schwäbisch Hall Training GmbH
- Verkaufstrainer Weiterbildung
- Moderatorenausbildung (Metaplan)
- Psychologie Managementtrainer
- Pep im Training
- Konfliktmanagement
- Coachingausbildung bei Janus Team
- Profiler Psychophysiognomie

Projekte (Auszug)

- Stadtwerke Wuppertal – Ganzheitlicher Verkauf
- BMW – 101% Servicequalität
- CommuniGate – Trainerweiterbildung
- Raiffeisenlandesbank – Train the Trainer

Branchenerfahrung

Industrie, Dienstleistungshandel, Gesundheitswesen,
Finanzdienstleistung

Philosophie

- Kombination aus Training und Beratung der Teilnehmer in der Praxis als Schlüssel zur Verhaltensänderung
- Konsequente Integration von Führungskräften in die Trainingsmaßnahmen, um die Umsetzung zu gewährleisten

Trainings- & Beratungsthemen

- Vertriebstraining, „Gesamtbedarfsorientierter Verkauf“ für Berater
- Individueller beraten mit Kaufmotiven
- Kundenleasing – Rückgewinnung von Kunden
- Selbstinitiierte Terminvereinbarung
- Praxiswerkstatt – Fallbearbeitung
- Die Führungskraft als Qualitätsmanager am Arbeitsplatz der Berater
- Strategie-Workshops zu diversen Themen
- Begleitung von Beratern und Führungskräften in der Praxis (Training-on-the-Job – TOJ)
- Kommunikation – sich selbst und andere besser verstehen
- Teamentwicklung
- Servicequalität zur Kundenbindung
- Train the Trainer

Referenzen (Auszug)

- Wuppertaler Stadtwerke
- Bomag GmbH
- CommuniGate AG
- Vaillant
- Private Banking Lech am Arlberg
- Rhein Energie
- Raiffeisenlandesbank Vorarlberg
- BMW
- Lufthansa AG
- Fiducia AG
- Hypo Landesbank Oberösterreich
- Stadtwerke Bonn
- Raiffeisenbank Luxembourg

Kontakt

Vertriebsimpuls GmbH & Co. KG
Münchner Freiheit 26
80802 München

Tel: +49 89 9789 4340
Fax: +49 89 9789 4339

info@vertriebsimpuls.de
www.vertriebsimpuls.de