



Bedarfsorientierte Personalentwicklung & Training



Detlef Korten
Trainer, Berater BDVT
Lamsheimer Str. 83
67227 Frankenthal

Fon/Fax +496233/23332
Mobil +49172/2005488
E-Mail kortende@t-online.de
Web www.lets-proceed.de



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

Erfolg durch Vertriebscoaching Übersicht



- o Ihre lohnende Zusammenarbeit
- o Trainingsgrundsätze
- o Kernkompetenzen
- o Umsetzungsorientierung
- o Branchenschwerpunkte
- o Kompetenzfelder
- o Trainerprofil
- o CV
- o Motto



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

Eine lohnende Zusammenarbeit mit mir, bedeutet für Sie!



- o Return of Invest
- o Umsatz- und Effizienzsteigerung
- o Festigung und Erweiterung Ihrer Kundenplattform
- o Motivation und Teamgeist werden im Unternehmen gelebt
- o Geringere Fluktuation und somit Kosteneinsparung
- o Anpassung Ihres Unternehmens an sich verändernde Märkte
- o Sie definieren;
- o was sich nach meiner Arbeit im Unternehmen verbessert hat
- o Eine klare Antwort auf die Frage; was veränderbar und was machbar ist
- o Meine Aussage dazu, was durch Personalentwicklung und Training
- o kaum verändert werden kann.



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

Grundsätze meiner Trainingsarbeit



- o Menschen sind der Rohstoff für Ihren Unternehmenserfolg
- o Bedarfsorientierung leben, heißt den Vertrieb beflügeln
- o Umsetzungsorientierung bringt Praxisbezug
- o Training heißt Üben, Üben, Üben nicht Theorie
- o Gießkannenseminare führen zu nichts
- o Klare Zielvereinbarungen bringen Erfolg
- o Mitarbeiter zu neuen Erkenntnissen und
- o Erfahrungen zu führen ist mein Job



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

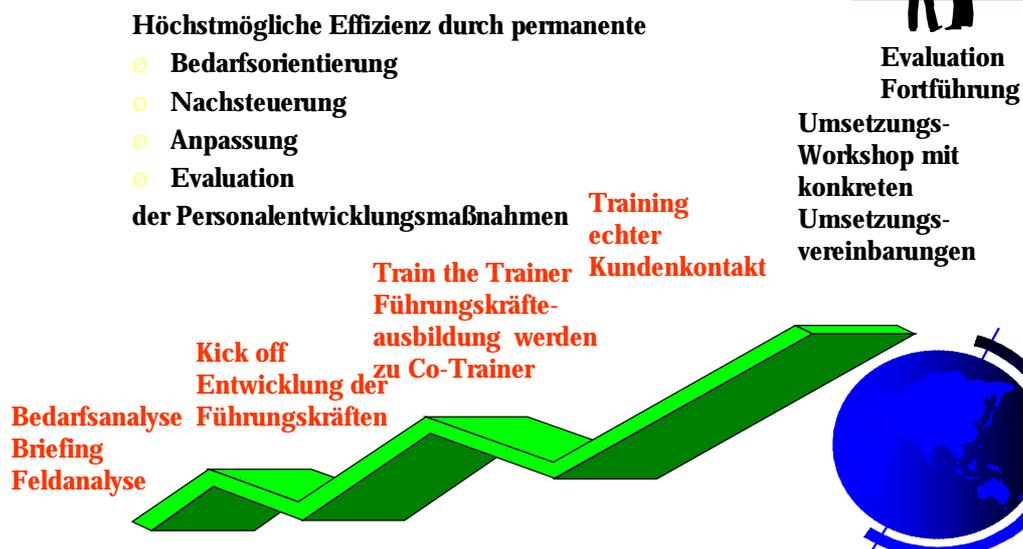
Kernkompetenzen



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

Umsetzungstraining

Beispiel



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

Branchenschwerpunkte



**Automotive Industrie, Zulieferer und Handel, Maschinenbau
Telekommunikation, B2B-Vertrieb, Logistik,
Investitionsgüter und Dienstleistung.
Referenzen nenne ich Ihnen gerne, hausieren aber nicht damit.
Es kommt nicht darauf an, was ich für andere
Unternehmen geleistet habe, sondern was ich für Ihr
Unternehmen konkret verbessern kann.
Wichtiger ist, ob Sie es mir zutrauen und die Überzeugung
gewinnen, dass wir den Weg der Veränderung und der Verbesserung
gemeinsam gehen.**

**Treten Sie mit mir in Kontakt und wir reden darüber,
getreu meinem Motto: „die beste Art mit Menschen ins
Gespräch zu kommen ist, miteinander zu reden!“**



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

Firmenschwerpunkte 2003



SALAMANDER
Schuhhandelsgesellschaft mbH



debis
Services by DaimlerChrysler

DAIMLERCHRYSLER

BTI
DIE RECHTE HAND DES BAUHANDWERKS

**TNT
akademie**
Gesellschaft für Training und Personalentwicklung mbH

Deutscher Ring
Lebensversicherungs-AG
Krankenversicherungsverein a.G.

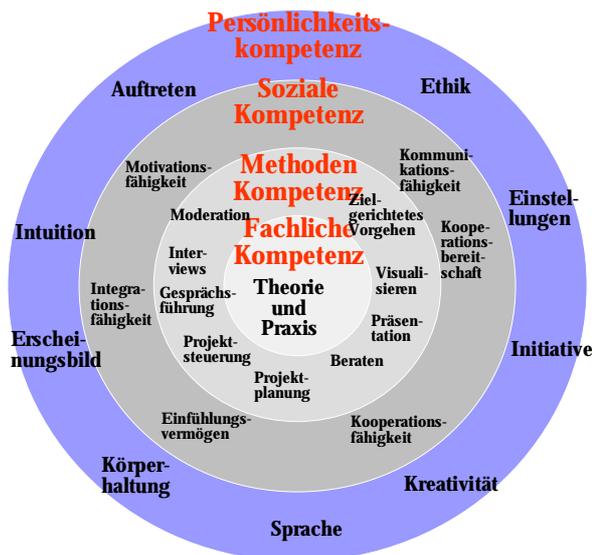
sirona
The Dental Company

Skoda



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

Auf welchen Ebenen findet Veränderung statt?



Fachliche Kompetenz:

„Welches Wissen und Können benötige ich für die Tätigkeit?“

Methoden Kompetenz : „Wie wende ich mein Wissen an, um die Tätigkeit kompetent auszuführen?“

Soziale Kompetenz : „Wie gehe ich mit Mitarbeitern / Kunden in konkreten Situationen um?“

Persönlichkeitskompetenz: „Von welchen Einstellungen, Werten, Überzeugungen und von welchem Selbstverständnis lasse ich mich bei meinem Handeln leiten?“



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

Trainerprofil



Qualifikationen:

Ausbildung als Verhaltens-, Kommunikations- und Verkaufstrainer
Coachingausbildung, Train the Trainer
systemische Personal- und Organisationsentwicklung
MS-Office, SAP HR 3, Lotus-Notes
Sprachkenntnisse; Englisch und Französisch fließend

Trainer- und Beraterknow-how:

Verkaufs- und Managementtraining, Vertriebscoaching
Kommunikation, Moderation, Rhetorik und Zeitmanagement
Vertriebscoaching, Training on the Job, Train the Trainer
Nachwuchsführungskräfteausbildung im Verkauf
Konzeption und Durchführung virtueller Firmenakademien
Blended Learning Konzepte



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

Curriculum Vitae



- Jahrgang 1953, verheiratet, 180 cm, 90 kg,
Hobbys sind Wandern, Haus (Bj. 1921) renovieren, die Provence
Abitur, Bundeswehr, Jurastudium
- Daimler Benz AG: PKW-Verkäufer, Verkaufsleiter
 - Bast Bau AG Erkrath: Consultant, Telefon- und Motivationstrainer
 - Mercuri Goldmann GmbH München,
Institut für Führungs- und Verkaufstraining:
Management-, Kommunikations- und Verkaufstrainer
 - Telemarketing Service GmbH Ettlingen:
Divisionleiter, Trainer Personal und Kundenservice
 - RENAULT LKW Deutschland GmbH Brühl:
Abteilungsleiter Personal und Bildung,
Training, Beratung und Personalentwicklung
 - Schwäbisch Hall Training GmbH; Trainer
Leiter Firmenkundenconsulting Automotive
 - selbständiger Berater und Trainer seit 2001



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT

Motto



**Wenn Du ein Schiff bauen willst,
so trommle nicht Männer zusammen,
um Holz zu beschaffen, Werkzeuge vorzubereiten,
Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen,
sondern lehre die Männer die Sehnsucht
nach dem weiten endlosen Meer.**

(Antoine de Saint-Exupery)



Detlef Korten Trainer, Berater BDVT