MHK
EUROPAAKADEMIE

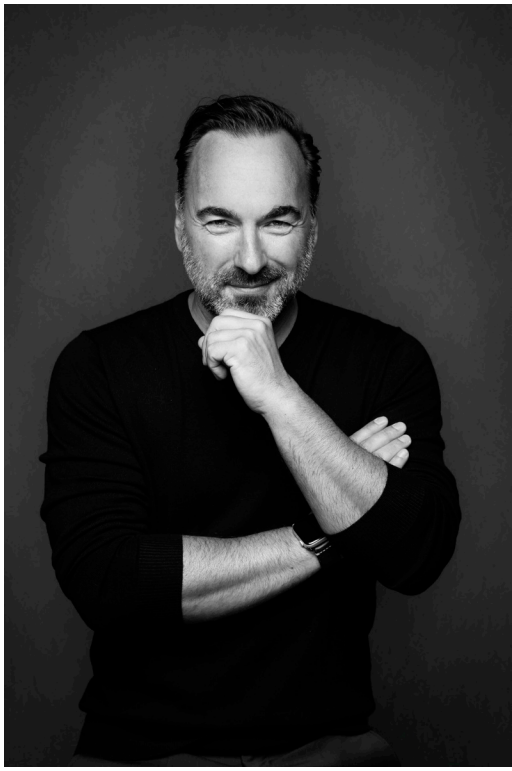
INDIVIDUAL-TRAINING

IHR INDIVIDUALTRAINING BEI IHNEN VOR ORT

ROBER-BOSCH-STRASSE 18 63303 DREIEICH SEMINARE@MHK.DE
WWW.MHK.DE/DIENSTLEISTUNGEN/MHK-EUROPA-AKADEMIE

MARIO SCHMIDT
TRAINER & AUSBILDER

Aus der Praxis für die Praxis.



Lernen Sie Mario Schmidt kennen - einen passionierten Trainer und Ausbilder in der Küchenbranche. Vor 23 Jahren als Quereinsteiger gestartet, hat er sich durch Höhen und Tiefen gearbeitet und kontinuierlich weitergebildet. Mit 15 Jahren Erfahrung im Direktvertrieb und als Regionalleiter für 30 Mitarbeitende hat er sein Wissen stetig erweitert.

Nun widmet er sich seit einigen Jahren dem Training und der Ausbildung im Küchenverkauf, um sein Wissen mit anderen zu teilen und sie zum Erfolg zu führen. In dieser Zeit hat Mario Schmidt bereits eine Akademie aufgebaut und mit einer Vielzahl von Quereinsteigern und Profis Trainings durchgeführt – vom Verkäufer bis zum Monteur.

Im heutigen dynamischen Geschäftsumfeld ist es entscheidend, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und stets auf dem neuesten Stand zu bleiben. Genau hier setzt das Individualtraining vor Ort an, das auf die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen eines jeden Küchenstudios zugeschnitten ist. Dies ermöglicht eine maßgeschneiderte Schulung, bei der gezielt an individuellen Stärken und Entwicklungsbereichen gearbeitet wird.

Der Fokus liegt dabei immer auf der praktischen Anwendung des Gelernten im realen Arbeitsumfeld. Entdecken Sie auf den folgenden Seiten die Möglichkeiten eines Individualtrainings.

Viele Grüße

Mario Schmidt

SIE HABEN FRAGEN?
M.SCHMIDT@MHK.DE +49 (6103) 391-224 +49 162 3336273

UNSERE INHALTE
SO INDIVIDUELL WIE SIE

Sie wollen einen inhaltlichen Schwerpunkt setzen, die volle Bandbreite der Möglichkeiten nutzen, oder eine individuelle Auswahl treffen? Kein Problem - gemeinsam gehen wir in die Abstimmung, damit die Inhalte des Individualtrainings genau auf die Bedürfnisse von Ihnen und Ihrem Team zugeschnitten sind.

Ist- und Soll-Analyse

Jede Zusammenarbeit beginnt mit einer Analyse des Ist-Zustandes. Gemeinsam erarbeiten wir die entsprechenden Kennzahlen und schauen uns die soften Variablen an. Gibt es eine Vertriebsstrategie, einen klaren Verkaufsprozess und wie ist die Teamstimmung?

Einzel– oder Gruppentraining

Training on the Job. Wir schauen uns jeden Ihrer Mitarbeiter individuell an, begleiten nach Möglichkeit ein Kundengespräch und gehen dann auf seine Stärken und Herausforderungen ein. Auch Gruppentrainings können durchgeführt werden.

Teambuilding Monteure/Verkäufer

Nur wenn beide Gruppen ein besseres Verständnis für die Arbeit des anderen haben, kann z.B. die Planungsfehler- und Reklamationsquote gesenkt werden und wir haben einen glücklichen Kunden. Auf Wunsch moderieren wir hier einen Austausch.

Nachhaltigkeit

Nachhaltig ist eine Weiterbildungsmaßnahme dann, wenn sie auf längere Zeit eine ernsthafte Wirkung über den Moment hinaus erzielt. Daher bleiben wir auch im Anschluss mit Ihnen im Kontakt und vereinbaren auf Wunsch zwei weitere Anschlusstage vor Ort.

Mindset

Einstellung und Denkstrukturen sind wichtige Grundlagen für einen erfolgreichen Verkaufsberater und stehen im Training auf dem Prüfstand. Gemeinsam arbeiten wir daran alte Glaubenssätze abzulegen und die innere Einstellung auf Erfolg auszurichten, denn Erfolg beginnt im Kopf!

Kundentypen

Die Vielfalt unserer Kunden macht das Beraten und Verkaufen besonders faszinierend. Es erfordert aber auch ständiges Einfühlen in die unterschiedlichen Persönlichkeiten, um erfolgreich zu sein. Wir gehen diesen Kundentypen auf den Grund und können das Verkaufsgespräch anschließend auf sie anpassen.

Das 5 Phasen Verkaufsgespräch

Der Erfolg im Vertrieb hängt maßgeblich von den richtigen Methoden (Storytelling) und Fähigkeiten (emotionaler Verkauf) ab. Ich vermittle Ihren Mitarbeitern praxisnahe Beispiele, um sie in allen Schritten des erfolgreichen Verkaufsprozesses, von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Kaufabschluss, zu schulen.

Reklamations-management

Ein professioneller Umgang mit Reklamationen bietet die Chance aus einem unzufriedenen Kunden noch einen loyalen oder sogar begeisterten Kunden zu machen. Dazu gilt es zum einen das Thema Reklamationsvermeidung zu betrachten und darüber hinaus die Bearbeitung der Reklamationen zu vermitteln.

Monteursknigge

Montagearbeiten finden in unterschiedlichen Umgebungen und mit verschiedenen Kundengruppen statt. Daher ist es wichtig, dass Ihre Monteure nicht nur über technisches Know-how, sondern auch über soziale Kompetenzen verfügen, um erfolgreich mit Ihren Kunden zu interagieren und sich als Teil Ihres Studios zu repräsentieren.

HIER GEHT ES ZUR ANMELDUNG

MHK
EUROPAAKADEMIE

IHR INVEST

WEITERE SEMINAR-ANGEBOTE FINDEN SIE HIER

INVEST FÜR MHK MITGLIEDER*

Eintagestraining	Tagessatz 1.090 €
Zweitagestraining	Tagessatz 990 €
Dreitagestraining	Tagessatz 790 €
Ab Viertagestraining	Tagessatz 690 €

INVEST FÜR NICHT MHK MITGLIEDER

Eintagestraining	Tagessatz 2.190 €
Zweitagestraining	Tagessatz 1.990 €
Dreitagestraining	Tagessatz 1.590 €
Ab Viertagestraining	Tagessatz 1.390 €

Trainings über das eigene Studio hinaus? Wenden Sie sich gerne an uns, wenn Sie Interesse an regionalen Trainings mit mehreren Studios gemeinsam haben. Die Kosten verstehen sich zzgl. MwSt. und Spesen.

Bei Fragen aller Art stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.
m.schmidt@mhk.de +49 (6103) 391-224 +49 162 3336273

* Eigenmarkengutscheine können bis 250 € angerechnet werden.

ROBER-BOSCH-STRASSE 18 63303 DREIEICH SEMINARE@MHK.DE
WWW.MHK.DE/DIENSTLEISTUNGEN/MHK-EUROPA-AKADEMIE