

33 gute Gründe

die für eine Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Kreuter sprechen.

1. Verkaufstraining seit 1991

Nutzen Sie das Know-how aus über 15 Jahren Training, Coaching und Beratung im Bereich Vertrieb. Sie können sicher sein, auf gewachsenes und immer aktuelles Wissen zurückzugreifen.

2. Erfolgsorientierte Honorierung der ROI,

Ihrer Trainingsmaßnahmen reicht uns nicht!

Mit einer erfolgsabhängigen Entlohnung Ihrer Trainer sind Trainingsprojekte für Sie leicht zu kalkulieren. Ihr Erfolg ist unser Einkommen.

3. Investitionsgarantie

Sollte ein Teilnehmer innerhalb von sechs Monaten nach dem Training Ihr Unternehmen verlassen aus welchen Gründen auch immer, ist Ihr neuer Mitarbeiter herzlich eingeladen, die Seminarinhalte honorarfrei bei einem Training aus dem Hause Kreuter zu erlernen. Dadurch halten Sie das einheitliche Trainingsniveau Ihrer Mitarbeiter auch bei Fluktuation.

4. Zufriedenheitsgarantie

Weil Sie mit dem Training zufrieden sind, bezahlen Sie das Trainerhonorar - nicht zufrieden - kein Honorar!

Genießen Sie diese Sicherheit, Ihr Budget für Weiterbildung genau richtig zu investieren.

5. Aus der Praxis für die Praxis

Sie haben die Sicherheit ausschließlich mit Trainern zu arbeiten, die über entsprechende Vertriebserfahrung verfügen. Dadurch stellen Sie sicher, dass Ihre Seminare 100%-ig praxisorientiert sind und die erlernten Inhalte schon am nächsten Arbeitstag umgesetzt werden können.

6. Vertrieb ist unsere Stärke!?

Durch die konsequente Konzentration auf die Kernkompetenzen Verkauf, Marketing & Vertrieb haben Sie die Sicherheit, in diesen Bereichen ausgewiesenes Expertenwissen zu nutzen.

7. Ausschließlich selbst ausgebildete Trainer

Sie greifen auf ein Trainerteam zurück, das durch Herrn Kreuter selbst aus- und weitergebildet wird. Dadurch erhalten Sie eine zuverlässige, begeisterte Trainingsqualität und sichern Ihren Vertriebs Erfolg!

8. Live-Mitschnitte auf DVD und Audio-CD

Wer im Vertrieb ist, ist oft auch viel unterwegs: Teilnehmer sind begeistert von Seminarinhalten, die immer wieder gehört oder angesehen werden können.

So bleibt das Gelernte aktuell, Vergessenes wird aufgefrischt und Lernerfolge sind garantiert! CD-Player, MP3-Player und Notebooks verwandeln Zug, Flugzeug und PKW in mobile Seminare!

9. All-inclusive-Lösungen für Ihre Seminare

Machen Sie es sich bequem: nutzen Sie den Service von

A wie Anmeldung der Teilnehmer, bis Z wie Zertifikate (z.B. Teilnehmerverwaltung, Hotelauswahl, Hotelorganisation, Teilnehmerlogistik, Seminarunterlagen, Incentives, Rahmenprogramm uvm.).

10. Training aller Vertriebs- & Kundenkontakte:

Außendienst, Innendienst, Promotoren, Logistik, Lager, Telefonzentrale, Führungskräfte, Handelsvertreter, Key Account Manager?

Auf jeden stellt sich der Trainer gezielt ein, denn ein Mitarbeiter aus der Logistik will anders angesprochen werden, als ein Key Account Manager! Alle haben eins gemeinsam: Sie wollen einen authentischen Trainer, einen der Ihr Tagesgeschäft kennt und auch passende Beispiele hat.

11. Honorarfreie Erstgespräche

Das erste Gespräch ist für Sie honorarfrei. So haben Sie die Möglichkeit, sich Ihr eigenes Bild zu machen.

12. Vertriebsanalyse vor Ort

Dadurch können Sie sicher sein, dass die Trainings Ihren Bedarf ganz genau treffen! Die Trainer fragen, hinterfragen, beobachten und analysieren bis ins Detail und stimmen Ihr Seminarkonzept genau darauf ab!

13. Permanente eigene Weiterbildung der Trainer

Sie können sicher sein, immer mit dem aktuellsten Trainings- und Vertriebs- Know-how zu arbeiten.

14. Kompetentes Backoffice

Für Ihre Fragen ist immer ein persönlicher Ansprechpartner für Sie da.

15. Gebührenfreie Hotline: 0800 - 5 73 88 37

Als Teilnehmer oder Auftraggeber haben Sie immer die Möglichkeit, das Back-Office kostenlos zu erreichen.

16. Aktivieren und motivieren statt nur informieren: Begeisterung, die überspringt!

Moderne Lernmethoden, die interaktives Lernen ermöglichen, zum Teil auch von Ihren Teilnehmern fordern. Es ist das Seminar Ihrer Mitarbeiter, nicht unser Seminar. Die Selbstverantwortung Ihrer Mitarbeiter zu eigener Entwicklung steht im Mittelpunkt.

alfred-herrhausen-straße 44
58455 witten

fon 0800 - 5 73 88 37
0800 - k r e u t e r

fax 0180 - 5 73 88 37
0180 - k r e u t e r

www.dirkkreuter.de
info@dirkkreuter.de

17. Flipchart statt Overhead!

Durch das gemeinsame Erarbeiten auf Flipcharts ist sichergestellt, dass Ihre Teilnehmer ganz individuell genau das bekommen was Sie benötigen, individuell und flexibel. Gemeinsam erarbeitet statt vom Trainer vorgetragen: Das garantiert Ihnen eine hohe Identifikation Ihres Mitarbeiters mit den Seminarinhalten.

18. "Nur wer selbst brennt, kann andere entzünden!"

Sie arbeiten mit Trainern die für ihre Aufgabe brennen, für die Erreichung Ihrer Vertriebs- und Trainingsziele. Eins ist sicher: Auch Sie und Ihre Mitarbeiter werden nach dem Training brennen!

19. Lernerfolge durch Qualitäts- & Lerntransfersicherung

Durch die unterschiedlichsten Methoden können Sie sicher sein, dass die Inhalte verstanden und gelebt werden. Auch nach dem Training noch in besten Händen!

20. Fotoprotokolle dokumentieren die erarbeiteten Seminarergebnisse

Sie haben immer einen Überblick über die gemeinsam erarbeiteten Inhalte. Dadurch sind Sie in der Lage, erlernte Werkzeuge und Inhalte nach zu halten und so nachhaltig zu implementieren.

21. Referenzen

Damit Sie sicher sein können, nutzen Sie gerne den persönlichen Kontakt zu einem passenden Gesprächspartner, der bereits mit dem Team Kreuter gearbeitet hat und Sie über die gemeinsamen Trainingserfolge informiert. Hinterfragen Sie kritisch und machen sich Ihr eigenes Bild.

22. Maßgeschneiderte Inhouse-Seminare, individuelles Coaching, branchenneutrale offene Seminare oder Business-School

Entscheiden Sie, welche Art der Weiterbildung genau richtig ist für Ihre Mitarbeiter, die Mitarbeiter Ihrer Kunden oder Ihrer Partner. Denn dann können Sie sicher sein, dass das vermittelte Wissen auch nachhaltig gelebt wird.

23. Trainings bei Ihnen im Haus,

Im Hotel oder direkt bei uns in Witten - nutzen Sie unsere eigenen Seminarräume.

24. National & International

Sie bestimmen, wo wir für Sie tätig werden, wir sind da wo Sie uns brauchen!

25. Seminarhotelvermittlung

Beim Finden des richtigen Tagungshotels sind wir Ihnen gerne behilflich. Eine professionelle Agentur vermittelt Ihnen kostenfrei ein Hotel genau nach Ihren Wünschen.

26. Expertennetzwerk für alle Seminarthemen außerhalb unserer Kernkompetenzen

Sie sind auf der sicheren Seite, denn Sie können sich auf unsere Trainerempfehlungen verlassen, auch wenn es einmal um andere Themen als Verkauf, Marketing und Vertrieb geht.

27. Expertenwissen aus erster Hand

Experten-Mitglied im Club 55, Vereinigung Europäischer Vertriebs- und Marketingexperten; Mitglied der SALESMASTERS - Zusammenschluss von fünf der besten Vertriebstrainer Deutschlands; Herausgeber vom Newsletter „Vertriebs-Experts“.

28. "Die Kompetenzpartner"

Nutzen Sie auch außerhalb des Themas Weiterbildung die Partner des Unternehmens Kreuter - Netzwerkpartnerschaft mit Werbe-, Media-, Dialog- & PR-Agentur, Personal- & Unternehmensberatung. So können Sie sicher sein, dass Sie auch in angrenzenden Fragen immer den richtigen Partner an Ihrer Seite haben.

29. Aussagekräftige Websites

Über die verschiedenen Websites haben Sie die Möglichkeit, immer wieder auf Trainingsinhalte, Videos und Audios zurückzugreifen und so auch außerhalb des Tagesgeschäfts sich mit diesen Themen zu beschäftigen.

30. Themenbezogene Literaturtipps

Sie möchten sich mit einem Thema intensiver beschäftigen? Gerne erhalten Sie von uns fundierte Literaturtipps. Sehen, lesen und hören Sie wovon wir beeindruckt sind.

31. Fallbeispiele erfolgreicher Trainingsprojekte lesen Sie permanent in der Fachpresse

Journalisten sind immer wieder an innovativen Methoden und erfolgreichen Beispielen interessiert. Auf Wunsch erhalten Sie unseren Pressespiegel.

32. Erstellen oder Überarbeiten Ihrer Verkaufshandbücher

Nutzen Sie das Know-how auch in Zukunft, die Unterlagen werden nach neuesten Erkenntnissen der Verkaufs- & Marketingpsychologie, Betriebswirtschaft, Technologie und Hirnforschung erarbeitet.

33. Fachbuchautor

Viele Trainingsinhalte können Sie in unseren Fachbüchern nachlesen und auch anderen Kollegen oder Mitarbeitern zugänglich machen. Zum Beispiel: Angebot = Auftrag, Erfolgreich akquirieren auf Messen, Verkaufspower im Außendienst, Der Messetrainer, Trainerkarriere, Best of 55, Verkaufs- und Arbeitstechniken für den Außendienst, Neukunden.com, Auftragspipeline Internet – So generieren Sie Anfragen ohne Ende, Das SalesMasters Training uvm.