

Trainerprofil



Jörg Ploski

salespotential GmbH

Angelstr. 40

75391 Gechingen

Fon: 07056 / 926900

Mobil: 01520 / 9185952

E-Mail: joerg.ploski@salespotential.de

www.salespotential.de

>> Wer seine Instrumente beherrschen möchte braucht das richtige Training <<

Ihr Vertriebserfolg wird durch die Kompetenz Ihrer Vertriebsmannschaft bestimmt. Sie entscheidet, ob der Interessent zu Ihrem Kunden wird. Die Kundenorientierung aller mit der Leistungserbringung beteiligten Personen ist verantwortlich für die Kundenzufriedenheit und die Kundenbindung. Dadurch positionieren Sie sich am Markt und grenzen sich gegenüber Ihren Wettbewerbern ab.

Der Vertrieb von kundenindividuellen Dienstleistungen und Produkten im B2B-Bereich zeichnet sich durch hohe Komplexität aus. Der Verkäufer ist Berater, Problemlöser, Marktforscher - und vor allem - Partner des Kunden.

Bedarfsgerechte und effiziente Qualifikationskonzepte und Trainings machen Ihre Mitarbeiter erfolgreich im kundenorientierten Vertrieb.

Ich qualifiziere Ihre Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter.

Soziale Kompetenz:

- Kundenprofiling mit der DISG-Methode – Sich und den Kunden verstehen
- Gesprächs- und Verhandlungsführung - Den Kundennutzen im Vordergrund
- Telefontraining - erfolgreiche Akquise am Telefon
- Kundenorientierte Kommunikation im Vertrieb
- Überzeugen in Kundenpräsentationen
- Problemmanagement - gewinnbringend mit Kundenproblemen umgehen
- Stil und Etikette im Vertrieb
- Der Vertriebsleiter als Coach
- Vertriebsteams erfolgreich führen
- Verkaufskompetenz für "Nichtverkäufer"

Methodenkompetenz:

- Vertriebscontrolling - Instrumente und Einsatz für Vertriebscontrolling
- Kundenbegeisterung – Wie schaffe ich begeisterte Kunden?
- Der Sales-Prozess – Wie kauft welcher Kunde?
- Vertriebseffizienz durch Zeitmanagement
- Unternehmerisches Denken
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Erfolgreich auf Messen
- Vertriebscontrolling
- CRM-Systeme effizient nutzen

Meine Berufserfahrung:

- 1989 – 1992: Studium zum Diplom Betriebswirt (BA), Fachrichtung Handel bei der Emil Kriegbaum GmbH & Co. KG
- 1992 – 1997: Entwicklung und Vermietung von großflächigen Einzelhandelsstandorten für die Emil Kriegbaum GmbH & Co. KG
- 1997 – 1999: Entwicklung und Vermietung von Einkaufscentern für die ECE Projektmanagement GmbH
- 1999 – 2008: Marketing- und Vertriebsleitung, Prokurist für die Know How! AG
- Seit 2008: Geschäftsführer und Inhaber der salespotential GmbH

Meine Erfahrungen aus der beruflichen Praxis:

- Aufbau und Führung von Vertriebsteams
- Key-Accounting
- Partnermanagement
- Konzeption und Organisation von Messen, Kongressen und Events
- Leitung und Entwicklung des Geschäftsfelds „Standard-E-Learning“

Meine Qualifikationen:

- Moderationstechniken
- Train-the-Trainer-Seminare
- Umfassende Kenntnisse in MS Office

Habe ich Ihre Neugierde geweckt?

Sehr gerne stelle ich Ihnen meine Kompetenzen in einem persönlichen Gespräch vor.

Ich freue mich auf Ihre Antwort.

Mit freundlichen Grüßen



Jörg Ploski

Geschäftsführer salespotential GmbH