

Networking – Berufliche Netzwerke systematisch aufbauen und Empfehlungen erhalten

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter; Key Account Manager (mindestens 5 Teilnehmer – maximal 10 Teilnehmer)

Situation

Netzwerken ist intelligentes Beziehungsmanagement! Ein zielgerichtet aufgebautes Geflecht von guten Beziehungen im geschäftlichen Bereich wirkt sich unmittelbar auf den Unternehmenserfolg aus. Ein Netzwerk lebt vom gegenseitigen Geben und Nehmen, vom Austausch von Wissen und persönlichen Daten. Ein professionelles und gut funktionierendes Netzwerk bringt immer einen Informationsvorsprung und verhilft zu gewünschten, schnellen, direkten und interessanten Kontakten und damit zu erheblich mehr Geschäftschancen.

Seminarinhalte

- Was ist ein Netzwerk – und was ist es nicht?
- Verschiedene Arten von Netzwerken: Ziele, Aufbau und Nutzen
- Welche Netzwerke sind für Unternehmen relevant?
- Netzwerke erfolgreich aufbauen
- Systematisierung der Kontakte
- Einführung in Smalltalk Techniken
- Netzwerke pflegen – Schlüsselemente eines guten Netzwerkers
- Netzwerken 2.0 mit XING, LinkedIn, Facebook, Twitter & Co.

Ziele

Die Teilnehmer lernen:

- Netzwerken als Aufgabe zu verstehen und hierüber Kundenbindung und –gewinnung als Ziel zu verfolgen
- in unterschiedlichen Netzwerken situationsgerecht zu handeln
- Netzwerke zu definieren und für den unternehmerischen Erfolg zu nutzen

Datum

20.11.2017 – 21.11.2017

Ort

ebbtron
Dunkelnberger Straße 39
42697 Solingen

Preis

798,00 € zzgl. 19% gesetzliche USt

Referent – Wolfram Kuhnen

**Geschäftsführender Gesellschafter der IMB GmbH & Co. KG
(Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Unternehmensführung
und Marketing / Vertrieb)**



Ausbildung / Weiterbildung

- Diplom-Kaufmann (Schwerpunkt: Marketing)
- Coaching-Ausbildung

Tätigkeiten / Schwerpunkte

Wolfram Kuhnen bringt seine langjährige Erfahrung insbesondere in Vertriebs- und Führungskräfte trainings ein. Zu seinem Know-How gehören u. a. Marktanalysen und Markteintrittsstrategien, strategisches Kundenmanagement und Effizienzanalysen der eingesetzten Marketingmittel sowie Schulungen und Beratungen zur zielgruppenspezifischen Vertriebsplanung und -steuerung.

Beratungs- und Trainingstätigkeit

- Marketing- und Vertriebsberatung
- Verkaufs- und Gesprächstrainings
- Workshops: Kundenbindung und Kundenzufriedenheit
- Kundenbeziehungsmanagement (CRM)
- Projektleitung bei der Einführung und Begleitung von CRM-Systemen
- Aufbau und Reorganisation von Vertriebsstrukturen
- Coaching (z.B. Führungskräfte, Vertriebs- und Servicekräfte)

Persönliches

Wolfram Kuhnen stellt seine Kompetenzen seit mehr als 25 Berufsjahren unter Beweis. Seinen praktischen Bezug hat er aus seinen Tätigkeiten als Führungskraft im Bereich Marketing und Vertrieb in nationalen wie auch internationalen Unternehmen.

Wolfram Kuhnen arbeitet ergebnisorientiert und strukturiert mit Topmanagern, Senior Managern und Teamleitern sowie Mitarbeitern. Seine langjährige Führungs- und Trainingserfahrung in Kombination mit seiner humorvollen Darstellung von Alltagsbeispielen verschafft ihm Respekt und Anerkennung.

Wolfram Kuhnen sorgt mit Souveränität und Besonnenheit für eine offene und positive Lernatmosphäre. Er baut auf der Erfahrung und dem Wissen seiner Teilnehmer auf und vermittelt die Seminarinhalte sowohl sachlich als auch stets unter Einbindung aller Teilnehmer. Zielgerichtet und effizient moderiert er Diskussionen und fördert eine konstruktive Kommunikation in deutscher ebenso wie in englischer Sprache.

Methodik im Seminar

- Trainer-Input
- Gruppendiskussion
- Einzelübungen
- Online-Demonstration