



Curriculum

Unsere Philosophie

Aufgrund langjähriger Erfahrung sind wir davon überzeugt, dass es in erster Linie die Qualität der Mitarbeiter eines Unternehmens ist, die die Ergebnisse, die Qualität der Dienstleistung und somit den Erfolg jedes Unternehmens bestimmt. **BEI** (Business Education International) unterstützt Mitarbeiter aus den Bereichen Dienstleistung und Verkauf sowie das Management seiner Kunden durch qualifizierte und kontinuierliche Weiterbildung und fühlt sich persönlich verpflichtet, seinen Kunden, wo immer möglich, hilfreich zur Seite zu stehen. Alle Trainings wurden aus der Praxis entwickelt und vermitteln Fähigkeiten und Techniken, die für jeden Einzelnen sofort umsetzbar sind.

BEITRAINING® fühlt sich folgenden Grundsätzen verpflichtet:

Hohe Qualität (High Quality)

Hohe Qualität bedeutet für uns nicht nur, dass wir hervorragende Leistungen erbringen, sondern wir legen vor allem Wert darauf, dass unser hohes Qualitätsniveau kontinuierlich beibehalten wird. Wir haben international gültige Standards definiert, so dass sich unsere Kunden darauf verlassen können, überall in Europa die gleichen Leistungen und den gleichen Servicestandard zu erhalten.

Serviceorientierung (Service Structure)

Um unseren Kunden auf allen Ebenen eine kompetente Unterstützung anbieten zu können, arbeiten alle unsere Franchisenehmer jeweils mit Teams, bestehend aus mehreren Trainern mit unterschiedlicher beruflicher Ausbildung und Erfahrung. So werden Unternehmer von Unternehmern trainiert, Manager von Managern, Verkaufsmitarbeiter von Verkaufsexperten und administrative Mitarbeiter von Trainern mit entsprechender Erfahrung in der Verwaltung.

Langfristige Kundenbeziehungen (Longterm Relationship)

Kurzfristige Maßnahmen führen in der Regel auch zu kurzfristigen Erfolgen. Unser Ziel ist es, Unternehmen über einen längeren Zeitraum zu unterstützen und deren Ergebnisse langfristig zu verbessern.

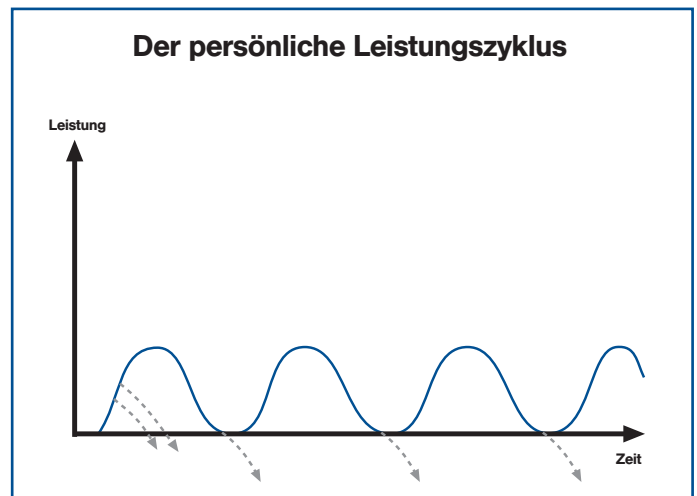


Die Abbildung auf der Titelseite zeigt einen Ausschnitt aus dem Kunstwerk „das Rudel“. Es wurde vom Schweizer Künstler Karl A. Meyer (KAM) während eines Besuchs der Ramblas in Barcelona geschaffen. „Das Rudel“ spiegelt die Verschiedenheit und Individualität der Menschheit wider.

Mit der Integration des Rudels in die firmeneigene Corporate Identity unterstreicht die **BEIGROUP®** ihr Engagement für Wachstum und Erfolg aller Menschen, unabhängig von ihrer Rasse, Erfahrung, Bildung, Herkunft und Religion. Die **BEIGROUP®** ist stolz darauf, KAM dabei zu unterstützen, das Rudel weiter zu entwickeln, während wir selbst am Ausbau unseres „realen Rudels“ aus Partnern, Franchisenehmern, Trainern und natürlich unseren Kunden arbeiten.

Das Problem - der Leistungszyklus

Alle im Verkauf und in der Dienstleistung beschäftigten Menschen durchlaufen Schwankungen ihres Leistungsniveaus, die sich in Abständen von etwa einem Jahr wiederholen und die nichts mit den größeren und länger andauernden Geschäftsschwankungen zu tun haben. Die Herausforderung eines jeden Trainingsprogramms ist es, individuelle Lösungen für diese zyklisch auftretenden Tiefs in der Produktivität zu bieten, um diese zu vermeiden oder zu verkürzen. Die Beschaffenheit dieser Schwankungen verursacht kritische, unproduktive Phasen, die von einer geringen Leistung gekennzeichnet sind und oft den Verlust von Selbstvertrauen sowie Kündigungsüberlegungen nach sich ziehen.



Die Lösung - Training

Wann immer eine Person einen Tiefpunkt der eigenen Leistungsfähigkeit und Produktivität erreicht, sollte sie die Möglichkeit bekommen, ihre Bemühungen und Konzentration wieder auf das Wesentliche zu lenken. Regelmäßiges Training wirkt solchen unproduktiven Perioden positiv entgegen und verkürzt die „Wiederanlaufzeit“ erheblich.

Um die Effektivität des Trainings zu gewährleisten, wird es in der näheren Umgebung des Teilnehmers durchgeführt. So werden die Anfahrtszeiten und Kosten niedrig gehalten. Die Schulungskosten werden, zumindest teilweise, vom Teilnehmer selbst getragen, um sicherzustellen, dass er interessiert und motiviert am Training teilnimmt und die erlernten Inhalte auch in die Praxis umsetzen will.



Unsere Management-Trainings für Unternehmer und Führungskräfte

Entrepreneurial Status Workshop® (ESW)

Unternehmerworkshop Standortbestimmung

Dauer: 3 Stunden zzgl. eines weiteren persönlichen Beratungsgesprächs

Jeder Unternehmer oder Manager muss sich über die grundlegenden Aufgaben des Unternehmensaufbaus und über seine persönlichen Stärken im Klaren sein, um trotz der ständigen Veränderungen auf dem Markt wettbewerbsfähig bleiben zu können.

Dieser Workshop ist speziell für Unternehmer und Führungskräfte konzipiert. Die Teilnehmer analysieren, in welchen Bereichen sie Stärken haben und in welchen Bereichen sie sich noch verbessern wollen. Ein Persönlichkeitsprofil und eine detaillierte Status-Analyse helfen den Teilnehmern dabei. Dadurch lassen sich verborgene Unternehmerpotenziale erkennen und noch besser nutzen.

Building Your Business® (BYB)

Strategische Unternehmensplanung

Dauer: 3 x 2 Tage

Dieses Training richtet sich an mittelständische Unternehmer und Führungskräfte und vermittelt Marketingtechniken, die in großen Firmen erfolgreich praktiziert werden, aber für dieses Training an die Bedürfnisse und Besonderheiten kleinerer Unternehmen angepasst wurden. Mit Hilfe dieses 6-Stufen-Programms auf der Basis gezielter Analysen werden Sie in die Lage versetzt, Wettbewerbsveränderungen zu identifizieren, Marktsegmente zu definieren, eine geeignete Marketingstrategie zu entwickeln und die notwendigen Marketingaktivitäten daraus abzuleiten. Damit können Sie Ihre tagtäglichen Entscheidungen sicherer, zielgerichteter und somit erfolgreicher treffen.

Leading Your Team® (LYT)

Erfolgreiche Mitarbeiterführung

Dauer: 2 Tage Basismodul sowie 5 eintägige Workshops

Unternehmer und Führungskräfte müssen sich den Herausforderungen stellen, die die Veränderungen des Marktes, der Gesetzgebung und des Wettbewerbsumfelds mit sich bringen. Eine Schlüsselrolle kommt dabei der Einstellung, dem Training und Coaching, der Motivationsförderung und der langfristigen Bindung guter Mitarbeiter zu, die für das Unternehmen die bestmöglichen Ergebnisse erzielen.

Leading Your Team® vermittelt Ihnen alle Informationen und Fähigkeiten, die notwendig sind, um ein Unternehmen erfolgreich zu leiten, Mitarbeiter zu führen und eine Verwaltungsstruktur für ein gesundes, wettbewerbsfähiges Unternehmen aufzubauen. Dieses umfangreiche Managementseminar besteht aus 6 Modulen.

Das zweitägige **Business Building Basics® (BBB)** (*Grundlagen der Mitarbeiterführung*) bildet die Grundlage. Es liefert einen Überblick über die Aufgaben und Vorgehensweisen eines Managers, diskutiert die verschiedenen Führungsstile und gibt den Teilnehmern ein Testverfahren als Hilfsmittel für erfolgreiche Rekrutierung und Mitarbeiterführung an die Hand.

Anschließend stehen Ihnen weitere 5 unabhängige, eintägige Module zur Verfügung.

Das komplette Programm liefert Ihnen ein umfassendes Wissen zu den Themen Führung, Organisation, Planung, Teamaufbau, Führungsstile, Mitarbeiterbindung und Administration.

Building Your Team® (BYT)

Aufbau eines starken Arbeiterteams

Building Your Team® vermittelt Ihnen die nötigen Fertigkeiten für die Planung, Durchführung und Kontrolle des Rekrutierungsprozesses. Das Wissen darum, wie man die geeigneten Mitarbeiter für die richtigen Positionen findet und einstellt, reduziert Fehlschläge, Enttäuschungen und Kosten.

Employee Orientation and Mentoring® (EOM)

Professionelle Einarbeitung neuer Mitarbeiter

Die Leistung eines Mitarbeiters hängt wesentlich davon ab, wie gut er oder sie in ihre Position eingewiesen werden und wie intensiv sie bei Ihrer Tätigkeit unterstützt werden. Dieses Modul zeigt Ihnen, wie eine optimale Einarbeitung aussieht und wie Sie effektive und motivierende Mitarbeitergespräche und -sitzungen führen.

Training and Coaching Practices® (TCP)

Trainings- und Coachingtechniken

Die Förderung der Mitarbeiter ist eine zentrale Managementaufgabe. Durch Training in der Praxis und Coaching erreichen Ihre Mitarbeiter mehr und sind zufriedener und sicherer bei der Bewältigung ihrer Aufgaben. Dieses Modul bietet praxisorientierte Wege, um die Arbeitsgewohnheiten Ihrer Mitarbeiter kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Motivation and Retention Procedures® (MRP)

Motivation und Mitarbeiterbindung

Motivation und Mitarbeiterbindung sind wichtige Aufgaben eines Managers, da sie in direktem Zusammenhang mit den Ergebnissen und der Stabilität im Unternehmen stehen. Die persönliche Beziehung zu Menschen ist ein nicht kopierbarer Wettbewerbsvorteil. Dafür ist es notwendig, ein motivierendes Umfeld zu schaffen und die Eigenmotivation der Mitarbeiter zu aktivieren. Die notwendigen Fähigkeiten dazu erwerben Sie in diesem Modul.

Organisational Satisfaction Factors® (OSF)

Organisationsstrukturen für zufriedene Mitarbeiter

Der Teufel liegt oft im Detail. In diesem Trainingsmodul geht es gerade um die Details. Manchmal sind es administrative Unstimmigkeiten, die Sand ins Getriebe bringen, die aber mit einfachen Techniken behoben werden können. In diesem Modul wird Ihr Blick für die Organisationsfaktoren, die es zu beachten gilt, geschärft und Sie erhalten praktische Hilfen zum Aufbau einer reibungslos funktionierenden Verwaltung.

Unsere Management-Trainings für Unternehmer und Führungskräfte

Advanced Sales Management® (ASM)

Professionelles Vertriebsmanagement

Dauer: 9 Tage (3 x 3 Tage)

Das Geschäftsleben ist ständigen Veränderungen unterworfen – Verkäufermärkte werden zu Käufermärkten und umgekehrt. Vertriebsmanagementstrategien müssen sich an diese wechselnden Gegebenheiten anpassen. Vertriebsmanager lernen in diesem Seminar, ihre wichtigsten Aufgaben, nämlich Rekrutierung, Training, Motivierung und Mitarbeiterbindung, mit den Anforderungen, die diese wechselnden Marktbedingungen an sie stellen, in Einklang zu bringen.

Real Estate Sales Management® (RESM)

Professionelles Immobilien-Vertriebsmanagement

Dauer: 9 Tage (3 x 3 Tage)

Dieses branchenspezifische Trainingsprogramm vermittelt Informationen und Fähigkeiten, die notwendig sind, um ein Immobilienbüro erfolgreich zu leiten. Dies beinhaltet die Führung der Mitarbeiter und den Aufbau eines schlagkräftigen Verkaufsteams für langfristige Erfolge. Des Weiteren entwickeln Sie ein detailliertes Management-System für Ihre tägliche Verkaufsarbeit.

Mega Office Planning® (MOP)

Organisationsstrategien für expandierende Unternehmen

Dauer: 2 Tage

Geschäftsführer kleiner und mittelständischer Unternehmen sind Dreh- und Angelpunkt der täglichen Arbeitsabläufe. Wenn das Unternehmen von 15 bis 20 Mitarbeiter auf 50 oder mehr Mitarbeiter wächst, müssen Verwaltungssysteme und Prozesse aufgebaut werden, die diese Aufgabe übernehmen. Der Wachstumsprozess erfordert eine gut durchdachte Planung und Umsetzung dieser Systeme, um bestehende Mitarbeiter ans Unternehmen zu binden und neue Mitarbeiter rasch und effektiv in die Organisation zu integrieren.

New Franchisee Training® (NFT)

Erfolgreicher Einstieg für neue Franchisenehmer

Dauer: In der Regel 4 Tage

Ein Einführungsseminar für neue Franchisenehmer, das die spezifischen Vorgaben, Systeme und Praktiken des jeweiligen Franchiseunternehmens berücksichtigt. Die Hauptaufgaben eines Franchisenehmers sind die Rekrutierung, Motivierung und Führung der Mitarbeiter, die Geschäftsführung sowie Verwaltungstätigkeiten. In diesem Training werden alle Fähigkeiten analysiert, die nötig sind, um diesem Aufgabenprofil erfolgreich zu entsprechen.

Unsere Trainings zur Persönlichkeitsentwicklung

Priorities Organisation Planning® (POP)

Effektive Eigenorganisation

Dauer: 3 Tage (2 Tage + 1 Wiederholungstag)

Zeit können wir nicht managen – sie ist nicht aufzuhalten – aber wir können Prioritäten setzen, Zeitpläne aufstellen und unsere Arbeit sowie die Menschen, mit denen wir zusammenarbeiten, besser organisieren. Durch eine verbesserte Planung wird jeder Mensch in der verfügbaren Zeit mehr erreichen.

Time Activity Planning® (TAP)

Zeit- und Aktivitätenplanung

Dauer: 1,5 Tage + 1 Wiederholungstag

Eine gute Organisation der Aufgaben, Reise- und Anfahrtszeiten, Arbeitsmaterialien und -werkzeuge sowie des Terminkalenders führt zu besseren Ergebnissen, höherer Effizienz und dadurch zu mehr Freizeit. Planung heißt das Erfolgsrezept, um die verfügbare Zeit effektiver zu nutzen. Dieses Seminar wurde für Menschen entwickelt, die sich ihre Arbeitszeit frei einteilen können, aber nicht die Möglichkeit haben, Aufgaben an andere zu delegieren.

Achieving Personal Success® (APS)

Zielsetzung und Erfolgsplanung

Dauer: 3 Tage

Viele Menschen erfahren im täglichen Leben, beruflich und privat, häufig Widerstände seitens ihrer Kollegen, Familie oder Freunde. Dieses Training vermittelt Informationen, Techniken und Fertigkeiten, um sich den ständigen Herausforderungen stellen zu können. Inhalt dieses Trainings sind die Themen Zielsetzung, Problemlösung, Gruppendynamik, Herausforderungen in der Kommunikation, Selbstbilder, Komfortzonen, zwischenmenschliche Beziehungen und Bestätigungen. Als Besonderheit beinhaltet dieses Trainingsprogramm eine Einladung an den Partner oder die Partnerin des Kursteilnehmers, kostenlos am Seminar teilzunehmen (lediglich die Kosten für Verpflegung und Trainingsunterlagen müssen übernommen werden).

Professional Presentation Skills® (PPS)

Professionelle Präsentationstechniken

Dauer: 4 Tage

Vor Gruppen zu sprechen, einen überzeugenden Vortrag zu halten und dabei selbstbewusst aufzutreten, sind heute essentielle Fähigkeiten jedes Managers - ganz gleich ob bei Kundenveranstaltungen, Aktionärsversammlungen, bei firmeninternen Veranstaltungen oder im privaten Bereich. Im Rahmen dieses Trainings beschäftigen wir uns mit der Vorbereitung, der Planung und Durchführung von Präsentationen. Außerdem erfahren Sie, wie man die Aufmerksamkeit der Zuhörer erreichen kann, Körpersprache wirkungsvoll einsetzt, mit Ängsten umgeht und professionell auf Fragen reagiert. Ziel dieses Trainings ist es, Ihr Selbstvertrauen in Ihre rhetorischen Fähigkeiten zu steigern, indem Sie Gelegenheit bekommen, diese in Workshops und an praktischen Beispielen aktiv zu trainieren.

Unsere Trainings für professionelles Verkaufen

Quick Start Sales® (QSS)

Professionelle Verkaufstechniken für den Außendienst

Dauer: 5 Tage

Quick Start Sales® ist ein Seminar für Mitarbeiter im Verkauf, mit dem Ziel, ihnen rasch höchsten Kundenservice, Verkaufserfolge und persönlichen Erfolg zu ermöglichen. Dieses Programm gibt Ihnen Techniken an die Hand, um verkaufsspezifische Aktivitäten und Arbeitsgewohnheiten zu erlernen und zu verbessern. Diese stellen die Grundlage für eine erfolgreiche Verkaufs- und Dienstleistungskarriere dar.

Quick Start Financial® (QSF)

Professionelle Verkaufstechniken für Finanzdienstleister

Dauer: 4 Tage

Dieses Verkaufstraining wurde von und für Finanzdienstleister entwickelt. Der Schwerpunkt liegt auf den Bereichen Kundenfindung, Qualifizierung, Produktpräsentation und den für diese Branche spezifischen Abschlusstechniken. Die Teilnehmer lernen, die volle Verantwortung für die Qualität ihrer Kundenbeziehungen, Ergebnisse und Leistungen zu übernehmen. Dies führt zu einer Festigung des Selbstvertrauens hinsichtlich des Aufbaus einer sicheren und erfüllenden Zukunft.

Quick Start Real Estate® (QSRE)

Professionelle Verkaufstechniken für Immobilienverkäufer

Dauer: 4 Tage

Dieses Verkaufstraining wurde von erfahrenen Immobilienspezialisten entwickelt. Mit Hilfe eines strukturierten Verkaufsansatzes, der den gesamten Prozess vom Erstkontakt über die Präsentation bis zum Abschluss umfasst, erlangen Verkäufer ein sogenanntes „bewusstes Wissen“ über Ihre Tätigkeit. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Bereichen Kundenfindung, Präsentation, Qualifizierung und den für die Immobilienbranche spezifischen Abschlusstechniken.

Selling Professional Services® (SPS)

Professioneller Dienstleistungsverkauf

Dauer: 2 Tage pro Modul

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Unternehmenserfolg für Unternehmen der Dienstleistungsbranche. Da Dienstleistungen nicht greifbar sind, spielt die vertrauensvolle Beziehung zwischen Kunde und Verkäufer im Verkaufsprozess eine zentrale Rolle. Dienstleistung bedeutet auch, die Bedürfnisse der Kunden in vollem Umfang zu erkennen. Die Mitarbeiter, die in direktem Kontakt zu den Kunden stehen, haben am besten die Gelegenheit, versteckte Bedürfnisse oder unerkannte Probleme aufzudecken, um so das komplette Dienstleistungsspektrum anbieten zu können. Sie binden dadurch die Kunden ans Unternehmen und tragen zu einer Umsatzsteigerung bei.

Selling Professional Services® vermittelt in drei zweitägigen Trainingsmodulen Fähigkeiten und Techniken, die zum Verkauf von hochwertigen Dienstleistungen benötigt werden:

SPS 1 - Sales Basics - Professionelle Verkaufsgrundlagen für die Dienstleistungsindustrie

SPS 2 - Sales Skills - Professionelle Verkaufstechniken für die Dienstleistungsindustrie

SPS 3 - Closing the Sale - Professionelle Abschlusstechniken für die Dienstleistungsindustrie

Effective Selling Skills® (ESS)

Professionelle Verkaufstechniken

Dauer: 2 Tage

Ein strukturierter Verkaufsansatz erleichtert es Verkäufern, mit Hilfe eines kundenorientierten Kontakt-, Präsentations- und Abschlusssystems Kunden zu finden, zu qualifizieren und Verträge abzuschließen. Die Erlangung einer „bewussten Verkaufskompetenz“ und die Gewinnung von „Kunden fürs Leben“ sind die Ziele dieses Seminars.

Real Estate Success® (RES)

Mehr Erfolg im Immobiliengeschäft

Dauer: 3 x 2 Tage

Dieses dreiteilige Trainingsprogramm wurde von erfahrenen Immobilienspezialisten entwickelt. Der Schwerpunkt liegt auf den Bereichen Kundenfindung, Präsentation, Qualifizierung und Abschlusstechniken, welche für das Immobiliengeschäft gleichermaßen anspruchsvoll und einzigartig sind. Die drei einzelnen Trainingsmodule, **Effective Selling Skills® (ESS)**, **Helping More Vendors® (HMV)** und **Helping More Buyers® (HMB)** können, je nach persönlichem Bedarf, über mehrere Wochen oder Monate hinweg in unterschiedlicher Reihenfolge besucht werden.

Helping More Vendors® (HMV)

Mehr Erfolg bei der Immobilienakquisition

Dauer: 2 Tage

Eine besondere Herausforderung des Immobiliengeschäfts ist die Tatsache, dass der Makler beides, das Objekt und den Käufer, finden muss. Das Seminar zeigt auf, wie man an exklusive Listings (alleinige Verkaufsrechte) kommt und behandelt die wichtigsten Verkaufstechniken. Es beinhaltet ebenfalls die Erstellung einer schriftlichen Verkaufspräsentation, eines 30-Tage-Arbeitsplans sowie eines Systems zur Zeitplanung, das speziell auf die Bedürfnisse der Immobilienbranche angepasst ist.

Helping More Buyers® (HMB)

Mehr Erfolg beim Immobilienverkauf

Dauer: 2 Tage

Wer mehr Interessenten zum Kauf bewegen will, muss die Denkweise der Käufer verstehen. In diesem Training lernen die Teilnehmer, wie sie die besten Käufer finden, wie sie einen achtstufigen Präsentationsprozess, eine schriftliche Qualifizierungspräsentation und grundlegende Verhandlungstechniken anwenden sowie die Behandlung der 36 typischen Einwände von Kunden. Dadurch wird die Basis für langfristige Ergebnisse und eine erfolgreiche Karriere im Immobiliengeschäft gelegt.

Registered Relocation Agent® (RRA)

Zertifizierter Relocation Agent

Dauer: 4 Tage

Dieses Training richtet sich an Makler, die sich auf die Umsiedlung und Integration von Mitarbeitern und deren Familien, die von ihrem Arbeitgeber aus dem Ausland nach Deutschland versendet werden, spezialisieren wollen. Es ist derzeit die einzige zertifizierte Ausbildungsmöglichkeit für Makler im Bereich Relocation in Europa.

Unsere Trainings für mehr Service und bessere Dienstleistung

Customer Focused Service® (CFS)

Kundenorientierte Dienstleistung

Dauer: 2 Tage (2 x 1 Tag oder 4 halbe Tage)

Jeder von uns hat in irgendeiner Form mit internen und externen Kunden zu tun. Die Qualität dieser Dienstleistung entscheidet über unseren Erfolg, unsere Entlohnung, die Zukunft der Firma und jedes Einzelnen. Die Trainingsteilnehmer lernen, Verantwortung für ihre Kunden, ihre Ergebnisse und Leistungen zu übernehmen. Damit ein Unternehmen wirklich herausragenden Kundenservice erbringen kann, ist es notwendig, dass alle Mitarbeiter die Rolle und Bedeutung von internen und externen Kunden verstehen und verinnerlichen.

Quick Start Retail® (QSR)

Professionelle Verkaufstechniken für Dienstleistung und Einzelhandel

Dauer: 4 Tage

Hoch motiviertes Verkaufspersonal ist der Schlüssel zum Erfolg für Einzelhandels- und Dienstleistungsunternehmen. Die Angestellten stehen in direktem Kontakt mit den Kunden und können daher einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil aufbauen. Das Verhältnis zwischen Mitarbeitern und Kunden ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens. Durch die Verbesserung der Fähigkeiten im Umgang mit Kunden profitiert der Verkaufsmitarbeiter sowohl persönlich als auch hinsichtlich seines beruflichen Erfolgs.

Code of Ethics® (CoE)

Ehrenkodex

Dauer: 1 Tag (meist im Rahmen des Quick Start Trainings)

Dieses Seminar klärt die Teilnehmer darüber auf, wie wichtig es ist, Wettbewerb und Kooperation miteinander in Einklang zu bringen. **BEI** fühlt sich dem Konzept „Der Kunde steht an erster Stelle“ verpflichtet. Dies trifft auf interne und externe Kunden gleichermaßen zu und ist unserer Auffassung nach der Schlüssel dafür, dass sich das Image und der Wert von Dienstleistungen im europäischen Markt verändern. Jeder Teilnehmer dieses Seminars legt eine schriftliche Prüfung ab.

Customised Career Orientation® (CCO)

Karriereinformationstag

Dauer: 1 Tag

Dieses Training richtet sich an potenzielle neue Mitarbeiter eines Unternehmens und dient zur Unterstützung des Rekrutierungsprozesses. Es wird in enger Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Kundenunternehmen entwickelt und vermittelt Informationen über das jeweilige Unternehmen, vor allem aber über die Position, für die geeignete Kandidaten gesucht werden.

Professional Telephone Marketing® (PTM)

Trainingspaket für professionelles Telefonmarketing

Dauer: 2 Tage

Im Geschäftsleben ist die Stimme am Telefon ein wichtiges Instrument, da sie dem Gesprächspartner einen ersten Eindruck hinsichtlich Kompetenz und Freundlichkeit Ihres Unternehmens vermittelt. Dieses zweiteilige Trainingsprogramm konzentriert sich auf die Fähigkeiten und Techniken, die notwendig sind, um Anrufe zu tätigen und professionell entgegen zu nehmen. Es besteht aus den Bausteinen **Inbound Telephone Marketing®** und **Outbound Telephone Marketing®**.

Inbound Telephone Marketing® (ITM)

Professionelles Telefonmarketing – Inbound

Dauer: 1 Tag

Die Stimme am Telefon repräsentiert die Firma nach außen und ist ein starkes Kommunikationsinstrument. Dieses Seminar behandelt professionelle Telefontechniken und strebt die Verbesserung der Ergebnisse und der Kundenfreundlichkeit an. Kunden und Interessenten sollen ihr Anliegen schnell und unkompliziert vorbringen können, kompetente Beratung erhalten und aus dem Telefonat mit einem positiven Ergebnis herausgehen.

Outbound Telephone Marketing® (OTM)

Professionelles Telefonmarketing – Outbound

Dauer: 1 Tag

Der Klang der Stimme hat einen wesentlichen Einfluss auf Ihren Erfolg oder Misserfolg im Gespräch mit den Kunden. Dies gilt insbesondere am Telefon, wo der Gesprächspartner nur aufgrund der Stimme ein Urteil fällen kann. Dieses Seminar zeigt den Teilnehmern Wege, sich immer wieder zu motivieren, zum Telefonhörer zu greifen. Es behandelt den wirkungsvollen Einsatz der Sprache, um mit bestehenden und potenziellen Kunden effektiv in Verbindung zu treten.

Business Telephone Techniques® (BTT)

Professionelle Kommunikation am Telefon

Dauer: 1 Tag

Manche Mitarbeiter verbringen 30 bis 50% ihrer Arbeitszeit am Telefon. Kunden, Geschäftspartner, Lieferanten und Kollegen sind auf die sorgfältige Bearbeitung der eingehenden Anrufe angewiesen. Nur so ist gewährleistet, dass gute Kundenbeziehungen gepflegt werden und die Arbeitsabläufe reibungslos funktionieren. Mehr Effizienz und bessere Ergebnisse in diesen Punkten sind die Ziele dieses Servicetrainings.

Unsere Vertriebstrainings für Vertriebsprofis

Socratic Selling Skills® (SSS)

Professionelle Verhandlungstechniken

Dauer: 4 Tage (2 x 2 Tage)

In diesem Seminar lernen erfahrene Verkäufer Verhandlungstechniken, die es ihnen erlauben, Gespräche effektiv zu führen, um die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden beim Kauf oder Verkauf aufzudecken und zu befriedigen. Die Fähigkeit des Verkäufers, sich vollständig auf den Kunden zu konzentrieren und zu verstehen, warum dessen Bedürfnisse wichtig für ihn sind, bringt ihn in eine völlig neue Position: Er wird vom Verkäufer zum Dienstleister und Problemlöser.

Synergistic Selling Model® (SSM)

Kooperative Vertriebsstrategien

Dauer: 4 Tage (2 x 2 Tage)

Dieses Training vermittelt das sogenannte „Win-Win-Verkaufen“, d.h., dass beide Parteien auf der Basis von Teamarbeit von der Geschäftsbeziehung profitieren. Der Verkäufer ist nicht mehr nur Verkäufer, sondern eine Person, die integriertes Produktmanagement, vertikale und horizontale Marktdurchdringung und Cross-Selling anbietet und in der Lage ist, Marktchancen zu erkennen und Problemlösungen anzubieten. Mit der Rollenänderung des Verkäufers erhöht sich auch seine Chance, zukünftig langfristige Kunden- und Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu erhalten. Ziel dieses Trainings ist „Der Kunde fürs Leben“.

Franchise Selling System® (FSS)

Professioneller Franchiseverkauf

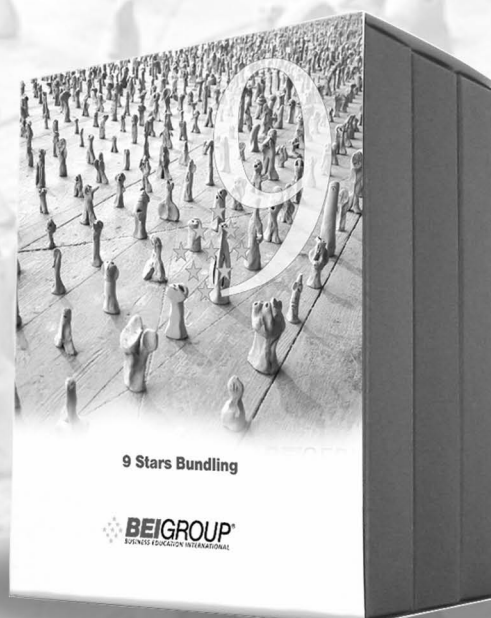
Dauer: 4 Tage

Franchiseverkauf ist der komplexeste Verkaufsprozess. Die Entscheidung, ein Franchise zu kaufen, ist mit einem hohen emotionalen und finanziellen Risiko verbunden. Franchisegeber und Franchiseverkäufer müssen wissen, wie sie mit der persönlichen Situation, den Erfahrungen sowie individuellen Ängsten, Träumen und Bedürfnissen jedes einzelnen Interessenten umgehen müssen. Sie brauchen professionelle Techniken, um die richtigen, manchmal schwierigen Fragen zu stellen und den Interessenten dadurch zutreffend zu qualifizieren.

Langfristige Karrierebegleitung durch Weiterbildungspakete von BEI

Für alle, die gezielt und kontinuierlich an ihrem beruflichen Erfolg arbeiten möchten, haben wir sorgfältig strukturierte Pakete aus unseren Trainingsprogrammen zusammen gestellt.

Unsere Weiterbildungspakete helfen Ihnen, Ihre Fähigkeiten nach und nach aufzubauen, jeweils angepasst an die Anforderungen Ihrer beruflichen Situation und an Ihre persönlichen Karriereziele.



Ihre Vorteile:

- Frühzeitiges Erkennen eigener Leistungstiefs und aktive Steuerung des eigenen Leistungszyklus
- Klar strukturierter Ausbildungsplan
- Planbare monatliche Kosten
- Preisvorteil gegenüber Einzeltrainings
- Weiterbildungsnachweis durch Teilnehmerzertifizierung

Nutzen Sie Ihre Chance!

Unser Trainingssystem

Als internationales Trainingsunternehmen mit Sitz in Nürnberg bietet die **BEIGROUP®** (**BEI** steht für Business Education International) ihren Kunden Seminare in den Bereichen Management, Verkauf, Service und Persönlichkeitsentwicklung an. Vermittelt werden Fähigkeiten und Fertigkeiten (people skills), die für eine erfolgreiche Karriere notwendig sind, aber in Schule und Ausbildung häufig nicht auf dem Lehrplan stehen.

Ihre Vorteile als Kundenunternehmen

BEITRAINING® entwickelt gemeinsam mit dem Kundenunternehmen ein Trainingsprogramm, das genau auf die Bedürfnisse dieses Unternehmens und seiner Mitarbeiter abgestimmt ist. Jeder Mitarbeiter kann aus diesem Programm die Bausteine auswählen, die für ihn persönlich sinnvoll und notwendig sind.

Dabei stehen Firmenleitung, Mitarbeiter und **BEITRAINING®** stets in engem Kontakt, sowohl während der Trainings als auch während der Nachbereitung. Eine kontinuierliche Qualitätskontrolle ist dabei selbstverständlich für uns.

Der Firmeninhaber kann sich damit auf seine Hauptaufgaben konzentrieren und benötigt keine eigene Trainingsabteilung. Kontinuierliche Weiterbildung bindet die Mitarbeiter an das Unternehmen, hohe Fluktuationskosten werden signifikant reduziert.

Als europaweit tätiges Netzwerk ist **BEITRAINING®** in der Lage, an verschiedenen Standorten einheitliche Trainingsprogramme mit den gleichen hohen Qualitätsstandards anzubieten. Die Seminare sind gleichwohl an die unterschiedlichen regionalen Geschäftspraktiken angepasst und werden in der jeweiligen Landessprache von lokalen Trainern durchgeführt.

Um unseren Kunden auf allen Ebenen eine kompetente Unterstützung anbieten zu können, legen wir Wert darauf, dass unsere Trainer die notwendige Praxiserfahrung mitbringen und wissen, wovon sie sprechen. Das heißt:

BEI Unternehmer trainieren Unternehmer.

BEI Manager trainieren Manager.

BEI Verkaufstrainer trainieren Verkaufspersonal.

BEI Servicetrainer trainieren Servicepersonal.

Ihre Vorteile als Kunde

- Das Training findet in der näheren Umgebung des Teilnehmers statt und wird von Trainern mit entsprechender Praxiserfahrung gehalten.
- Die Trainingsprogramme werden nicht „am Stück“, sondern in kleineren Blöcken durchgeführt. So haben die Teilnehmer Gelegenheit, das Gelernte zwischen den einzelnen Trainingstagen sofort in die Praxis umzusetzen.
- Das Erlernen und Einüben erfolgt anhand von praxisorientierten Beispielen und konkreten Situationen.
- Unsere Trainer stehen den Teilnehmern auch im Anschluss an das Training als Ansprechpartner zur Verfügung.
- Eine kostenlose Wiederholung des Trainings ist jederzeit möglich.
- Unsere Trainingsprogramme entsprechen internationalen Qualitätsansprüchen.
- Unsere offenen Seminare ermöglichen branchenübergreifende nationale und internationale Kontakte.

Wenn Sie an einem unserer Trainingsprogramme teilnehmen, uns live erleben oder über firmenspezifische Probleme sprechen wollen, wenden Sie sich bitte an ein internationales, nationales oder lokales **BEITRAINING®** Büro in Ihrer Nähe.

BEITRAINING® International

Kleinreuther Weg 87
90408 Nürnberg
Telefon: +49 (0) 911 - 20 600 0
Fax: +49 (0) 911 - 20 600 14

E-Mail: career@bei-training.de
Internet: www.bei-training.de