



Überzeugungskraft für Vertrieb und Führung



Inhalt

| | |
|---------------------|----|
| Willkommen | 3 |
| Ziele & Philosophie | 4 |
| Seminar-Portfolio | 5 |
| Coaching | 6 |
| Warum Training? | 7 |
| Unsere Konzepte | 8 |
| Oliver Banerjee | 10 |

Willkommen

Sie haben erkannt, dass vom Zeitpunkt an, ab dem Sie auf einen möglichen Partner treffen, bis zu dem Punkt, an dem Sie das existentielle Geschäft abgeschlossen haben, der Erfolg von einer gemeinsamen Sprache abhängt. Die Optimierung von Verhandlungs- und Verkaufsgesprächen sowie die bessere Koordination und Ausrichtung der Personalführung stellt ein enormes Potential für die Steigerung Ihres wirtschaftlichen Erfolges dar.

Banerjee Training & Coaching versteht sich als Berater und Begleiter lernender Wirtschafts-Organisationen. Im Fokus der Begleitung steht der Mensch in Vertrieb und Führung sowie dessen Entwicklung im Unternehmen. Die lösungsorientierten Seminar designs stärken Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte für die ständig wachsenden Herausforderungen des heutigen Marktes.

Mit innovativen Trainingstools und profundem Fachwissen stimme ich mich auf Sie ein und wir arbeiten gemeinschaftlich an Ihren Zielvorstellungen. Dabei schöpfe ich aus meiner eigenen langjährigen Berufspraxis in führenden Positionen der Wirtschaft. Für Sie als Kunde bedeutet das Praxisorientierung, Zuverlässigkeit und Qualität auf höchstem Niveau.

Die glaubhafte und authentische Vermittlung der Inhalte und die daraus resultierende sehr hohe Anwendungsmotivation bilden die Basis für den Lernerfolg Ihrer Mitarbeiter.

Ich respektiere die Persönlichkeit und individuelle Situation der Trainingsteil-



nehmer, baue auf deren Erfahrungen auf und schaffe Raum für positive Verhaltensänderungen. Die Konzepte sind lerndidaktisch ausgereift und auf dem neuesten Stand der Hirn- und Verhaltensforschung. Dabei bediene ich mich ausschließlich der Methoden, die von Trainingsteilnehmern unterschiedlicher Branchen als „genial“ angesehen werden. Mit Praxissimulationen, Rollentrainings und konkreten Übungsaufgaben unterstütze ich Ihre Mitarbeiter bei der eigenen Entwicklung von Lösungen für persönliche Aufgabenstellungen. Denn nur was im Training funktioniert, wird ins Tagesgeschäft integriert und dort angewendet.

Die praxisnahe Weiterbildung Ihrer Vertriebs- und Führungskräfte ist erwie-sermaßen die wirksamste Stellschraube, mit der Sie Ihre Unternehmenspro- zesse nachhaltig optimieren. Ihr Geld ist gewinnbringend investiert und wird sich sehr schnell amortisieren.

Habe ich Ihr Interesse geweckt?

Dann freue ich mich darauf, Sie und Ihre Mitarbeiter kennenzulernen.

Beste Grüße


Ihr Oliver Banerjee



Ziele

Chancen nutzen

Der Markt ist in ständiger Bewegung. Voraussetzungen für den Erfolg von morgen müssen immer wieder aufs Neue geschaffen werden. Ich helfe Ihnen gewohnte Struktur zu überdenken, Chancen zu erkennen und sich als Unternehmen flexibel und progressiv auf Ihre Zukunft vorzubereiten.

Kreatives Potential entfalten

Hyperkritische Kunden und der Verdrängungswettbewerb sind nicht ärgerlich, sondern vielmehr ein Ansporn zur bestmöglichen Potentialausschöpfung eines jeden Mitarbeiters. Eine positive, offene Einstellung setzt ungeahntes kreatives Potential frei. Ich räume mit Blockaden auf und motiviere zu einem „anderen Blickwinkel“.

Ein starkes Team schaffen

Die wertvollste Ressource in Ihrem Unternehmen ist der Mensch. Ich fördere gezielt den menschlichen Faktor und steigere maßgeblich die Performance Ihres Personals.

Erfolg konsequent planen

Professionelle Kommunikation im Verkauf sowie profunde Management-Kompetenz in der Führungsebene bilden die Basis für eine nachhaltig stabile Marktposition. Profitieren Sie von einem starken Trainings- und Coachingangebot, das auf eine langfristige Zusammenarbeit ausgerichtet ist und unsere individuelle Begleitung garantiert.



Philosophie

In einer Zeit, in der hochwertige Produkte mit ausgereiftem Entwicklungsbackground dem Kunden weitestgehend homogen erscheinen, erhält der bessere Verkäufer den Zuschlag. Für die „Nasenlänge“ Vorsprung im Wettbewerb benötigt ein Unternehmen deshalb nicht vorrangig sachkundige Präsentatoren, sondern vielmehr den professionellen Verkaufstrainer.

Da allgemeingültige „Kochrezepte“ den gegenwärtig komplexen Managementanforderungen nicht mehr gerecht werden, ist ein individuelles Design der Verkaufstrainings unerlässlich. Firmen lernen hier, dass Menschen unterschiedliche Verhaltensmuster haben und trotzdem gleiche Anforderungen erfüllen können.

Was haben erfolgreiche Unternehmen gemeinsam?

- Sie investieren in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter
- Sie sind in ihrer gesamten Wertkette auf den Kunden ausgerichtet
- Die Führungskräfte sind Coach ihrer Mitarbeiter

Seminar-Portfolio

So unterschiedlich wie die Menschen sind auch die Ziele der Unternehmen. Mein modulares Seminarkonzept trägt Ihren speziellen Vorstellungen und Bedürfnissen auf hervorragende Weise Rechnung. Ihre Themenblöcke können separat als Seminare gebucht oder individuell kombiniert und bedarfsorientiert ergänzt werden. Gerne komme ich auch in Ihre Geschäftsräume und schule Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte vor Ort.

Vertriebs- und Verhandlungsführung

- Sales Professional Außendienst Level 1 - 6
- Innendienst und Kundenservice
- Key Account Management
- Export Management
- Telefon-Verkaufstraining
- Messetraining
- Neukunden- und Kaltakquise

Führung

- Vertriebsplanung und Steuerung
- Organisationsentwicklung
- Konfliktmanagement
- Zeit- und Selbstmanagement
- Changemanagement
- Personalorganisation

Spezielle Themen

- Präsentation und Moderation
- Kommunikation und Rhetorik
- Workshop Moderation
- Vorträge



Coaching

Coaching ist wohl die effektivste Form, um Veränderungen und Entwicklungen im beruflichen wie auch im persönlichen Bereich anzuregen und umzusetzen. Über einen längeren Zeitraum erlernte und somit routinierte Verhaltensweisen zu ändern, ist hierfür oft unerlässlich und kann eine langwierige Prozedur bedeuten. Mit einem gezielten Coaching wird wirksam und kontinuierlich an einem Veränderungsprozess gearbeitet.

Durch die vorherige Abstimmung der Ziele und eine professionelle Betreuung können bekannte Verhaltensmuster sehr effizient reflektiert und modifiziert werden.

Das Coaching kann mit einer einzelnen Person aber auch mit kleineren Gruppen oder Konfliktparteien durchgeführt werden.

Ganz besonders wichtig für den Erfolg ist die Bereitschaft und Offenheit der einzelnen Teilnehmer, positive Veränderungen herbeizuführen.

Coaching

- Einzelcoaching
- Führungskräftecoaching
- Vertriebscoaching
- Teamcoaching





Warum Training?

Nur konsequente Optimierung der eigenen Leistung führt zu nachhaltigem Erfolg. Wer nicht trainiert, fällt im Wettbewerb zurück. Das ist im Sport genau so wie in der Wirtschaft. Dabei ist es nicht ausreichend lediglich gut zu sein, es geht darum besser zu sein als der Mitbewerber – sowohl in der internen Zusammenarbeit als auch im Auftreten und Agieren nach Außen.

In einer schnelllebigen Zeit, in der Veränderung die einzige verlässliche Konstante bildet, ist Flexibilität die wichtigste Komponente für eine erfolgreiche Entwicklung. Diese geforderte Flexibilität stellt Bekanntes auf den Prüfstand und wirft essentielle Fragen auf:

Wie reagiere ich auf ständige Bewegung und Veränderung ohne den eigenen Standpunkt zu verlieren?

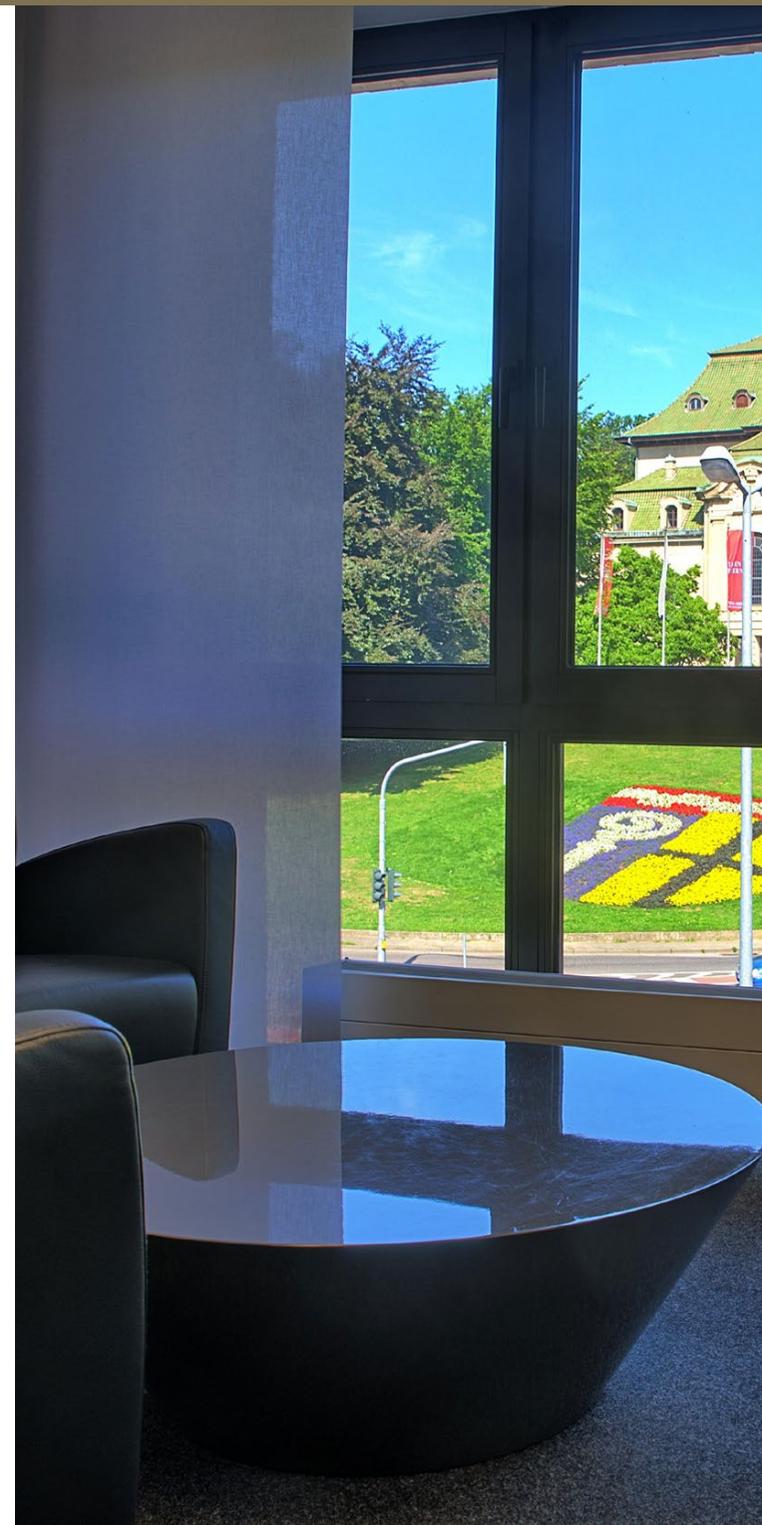
Wie kann ich meine gewohnten Verhaltensweisen neuen Bedingungen anpassen und bleibe dennoch meinen Zielen treu? Wie kann ich trotz hohem Druck effektiv und mit Freude arbeiten? Wie trete ich gegenüber meinen Kollegen und Geschäftspartnern jederzeit sicher und kompetent auf?

Eine Firma, die gute Antworten auf diese Fragen für Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte bereithält, schafft eine solide Basis für eine konkurrenzfähige und erfolgreiche Firmenkultur.

In unseren speziell für Sie zugeschnittenen Seminaren erhalten Sie wichtige Impulse für flexibles Handeln, üben anhand von konkreten Beispielsituationen Alternativen für bekannte Aktionsmuster ein und ich zeige Ihnen, wie Sie das Gelernte praktisch in den Alltag integrieren können. Außerdem optimiert sich das Kommunikationsverhalten in Hinblick auf die reibungslose Zusammenarbeit von Teams, erfolgreiche Geschäftsverhandlungen und gute Personalführung.

In den Trainings erhalten Sie handfeste Konzepte und Integrationsmethoden für mehr Flexibilität, optimierte Kommunikation, höhere Motivation und bessere Zusammenarbeit. Denn nur eine signifikante Steigerung der Vertriebsleistung führt automatisch zu einer Umsatzsteigerung und somit zu dauerhaftem Unternehmenserfolg.

Aufgrund meiner langjährigen Berufspraxis verfüge ich über die ausgeprägte Fähigkeit, auch komplexe Inhalte anschaulich und praxisgerecht zu vermitteln. Die in den Seminaren erlernten Methoden in die Tat umzusetzen ist einfach, führt zu schnellen Erfolgen und macht Spaß. Trainieren Sie – am besten jeden Tag.



Konzepte

Individualität

Bei Banerjee Training & Coaching buchen Sie Seminarkonzepte nach „Maß“. Nach einer ausführlichen Analyse Ihrer Bedürfnisse sowie des aktuellen Status Quo legen wir gemeinsam die Ziele, Inhalte und Methoden für Ihr Seminar fest. So erhalten Sie die Technik und Trends, die auf die branchenspezifischen Besonderheiten sowie die Situation Ihrer Mitarbeiter und Ihres Unternehmens genau abgestimmt sind.

Fachkompetenz & Praxisnähe

Ich komme aus der Wirtschaft und habe vielfältige Erfahrungen mit den Situationen gemacht, für deren Handhabung Sie die besten und wirkungsvollsten Methoden erlernen wollen. Außerdem kann ich nachweisliche Erfolge in den Fachgebieten vorlegen, für die Sie die Business-Trainings buchen. Meine Kunden sagen, der Trainer ist authentisch und glaubwürdig in dem, was er vermittelt – denn er weiß, wovon er spricht. Die eigene kontinuierliche Fortbildung garantiert Ihnen ein hohes Maß an Fachkompetenz.

Banerjee Training & Coaching ist immer uptodate für Sie.

Motivation

Freude am Selbsta Ausdruck sowie Bestätigung und Wertschätzung sind die wesentlichen Komponenten für Motivation. Als Experte für den Transfer von Wissen und Know-How setze ich mich mit Leidenschaft für die Steigerung Ihrer Performance ein. Die Methoden, die ich in unseren Seminaren vermittele, sind kurzfristig in den Alltag integrierbar und zeigen sofortige Erfolge. Gibt es Motivierenderes?

Vertrauen

Ihr Vertrauen ist mir besonders wichtig. Ich identifiziere mich mit Ihren Aufgaben und Problemstellungen und gehe sensibel mit den mir anvertrauten Menschen und Situationen um. So schaffen wir eine sichere Basis für eine wirkungsvolle Zusammenarbeit.

Rentabilität

Die Kunden bestätigen mir einen optimalen Return-on-Investment Grad der Seminare und Trainings. Der beste Beweis ist mein eigener Erfolg auf dem hart umkämpften Trainingsmarkt. Ich bin Trainer, der das trainiert, was er lebt, und lebt, was er trainiert.

Oliver Banerjee - Profil

- Oliver Banerjee, Jahrgang 1968, startete als Verkäufer im elterlichen Textilmaschinen-Unternehmen. Hier lernte er die vielschichtigen Strukturen, Mentalitäten und Kundenbedürfnisse nationaler und internationaler Unternehmen intensiv kennen.
- Nach Abschluss seines BWL Studiums mit den Schwerpunkten Personalwesen und Marketing sammelte er seine Verkaufs- und Führungserfahrungen in Unternehmen der Personaldienstleistung, Rehathechnik, Medizintechnik sowie verschiedenen anderen Branchen. Heute kann er auf eine über 25-jährige erfolgreiche Sales-Karriere zurückblicken.
- Im Anschluss an seine Tätigkeit in der freien Wirtschaft baute Oliver Banerjee seine fachliche Kompetenz gezielt weiter aus. Er absolvierte die hochwertige Ausbildung zum zertifizierten Verkaufs- und Führungskräfte-trainer am Institut für Wirtschaftspädagogik.
- Die während seiner langjährigen Berufserfahrung erworbene, ausgeprägte Fähigkeit, auch komplexe Inhalte anschaulich und praxisgerecht zu vermitteln, konnte er während seiner anschließenden Arbeit als Partner des international tätigen Instituts für Wirtschaftspädagogik sehr erfolgreich anwenden.
- Seit 2012 leitet er sein eigenes Unternehmen: „Banerjee – Training & Coaching“.



Testen Sie mich

Ich freue mich darauf, Sie und Ihr Unternehmen kennenzulernen und laden Sie herzlich ein, sich in einem persönlichen Gespräch von meiner Kompetenz sowie flexiblen Trainings- und Coachingkonzepten zu überzeugen.



Banerjee Training & Coaching • Beginenstr. 22 • 52062 Aachen

Mobil: +49 177 4207101 • Tel.: +49 241 9214624 • Fax.: +49 241 94378127 • www.oliverbanerjee.de • kontakt@oliverbanerjee.de