

M +49 (0) 177 4207101 (tel:+49 (0) 177 4207101),
kontakt@oliverbanerjee.de (mailto:kontakt@oliverbanerjee.de).



„ES GEHT BEI TRAINING UND COACHING NUR UM ERGEBNISSE“

Dr. Patrick Peters 29.04.2019

Oliver Banerjee von Banerjee – Training & Coaching aus Aachen trainiert und coacht langjährig höchst erfolgreich Führungskräfte und Manager aus mittelständischen Unternehmen und internationalen Konzernen bei allen Fragen rund um Führung und Vertrieb – und erklärt, worauf es bei der Wahl des richtigen Trainers ankommt.

Wer sich heute in der Wirtschaft und vor allem in den Sozialen Medien umschaute, der entdeckt haufenweise Trainer, Coaches und Persönlichkeitsberater, die alle mit dem gleichen Versprechen an den Markt drängen: Wir optimieren dein Leben und machen dich erfolgreicher! Doch viele dieser Trainer und deren Konzepte verschwinden genauso schnell wieder, wie sie plötzlich aufgetaucht sind. Der Hintergrund: Trainings und Coachings sind nur dann wirksam, wenn sie spürbar dem Trainee einen Mehrwert erbringen. Das heißt, nur was im Training schon funktioniert, wird ins Tagesgeschäft integriert und erfolgreich umgesetzt.

„Und diese spürbaren Mehrwerte sind doch letztlich immer wirtschaftlich nachweisbare Ergebnisse in der Praxis, also mehr Umsatz, schnellere Geschäftsabschlüsse oder auch erfolgreichere Neukundenakquise. Es geht bei Training und Coaching nicht um einen Selbstzweck, sondern um konkrete Ergebnisse für den Auftraggeber“, betont Oliver Banerjee von Banerjee – Training & Coaching aus Aachen (www.oliverbanerjee.de). Der Unternehmer gilt als Experte für Verkauf und Führung, ist gefragter Trainer und berät und trainiert sehr erfolgreich Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb aus namhaften internationalen Konzernen und mittelständigen Unternehmen.

Der Trainer muss wissen, was er tut

Banerjee sieht die Basis für diese Ergebnisse immer beim Trainer selbst. „Er muss wissen, was er tut, und selbst über die notwendigen Erfahrungen aus der Praxis verfügen, um seine Ratschläge und Maßnahmen nachvollziehbar und glaubhaft zu vermitteln. Sonst kann er nicht authentisch auftreten und das Training ist dem Teilnehmer nicht viel wert.“ Wer Vertriebs- und Führungskräfte aus der mittelständischen Industrie trainiert, muss wissen, wie diese mittelständischen Unternehmen funktionieren, damit die praxisnahe Konzeption und Durchführung der Business Trainings garantiert ist. „Fachleute merken schnell, ob der Trainer Know-how und Expertise in der jeweiligen Materie hat und die richtige Sprache spricht. Ist das nicht der Fall, kann man das Training schon vergessen. Vor allem wollen Führungskräfte und Vertriebler keine austauschbaren Motivationsparolen hören, sondern fachlich auf ihrer Ebene abgeholt werden und klare Technik und Trends für ihre berufliche Praxis erleben.“

Daher spielt Oliver Banerjee seinen eigenen Trainer-Hintergrund voll aus. Der Diplom-Kaufmann startete als Verkäufer im elterlichen Textilmaschinen-Unternehmen. Hier lernte er die vielschichtigen Strukturen, Mentalitäten und Kundenbedürfnisse nationaler und internationaler Unternehmen intensiv kennen. Später sammelte er vielfältige Verkaufs- und Führungserfahrungen in Unternehmen der Personaldienstleistung, Homecare und Medizintechnik. Im Anschluss an seine Tätigkeit in der freien Wirtschaft baute Oliver Banerjee

seine fachliche Trainingskompetenz gezielt weiter aus und absolvierte die anerkannte Ausbildung zum zertifizierten Verkaufs- und Führungskräftetrainer am Institut für Wirtschaftspädagogik. „Damit habe ich mich für die Arbeit mit mittelständischen Unternehmen und internationalen Konzernen gerüstet. Ich habe festgestellt, dass alle erfolgreichen Unternehmen zwei Faktoren gemeinsam haben: Den Mut zur Veränderung und die konkrete Ausrichtung des Unternehmens auf den Kunden.“

Der bessere Verkäufer erhält den Zuschlag

Die Auftraggeber von Banerjee wissen: In einer Zeit, in der hochwertige Produkte mit ausgereiftem Entwicklungsbackground dem Kunden weitestgehend homogen erscheinen, erhält der bessere Verkäufer den Zuschlag. „Sie brauchen also einen professionellen Verkaufstrainer, der den Mitarbeitern lebendig und inspirierend vermitteln kann, wie sie den Kunden erreichen – und nicht jemanden, der das ohnehin schon bekannte Produkt präsentiert. Das macht den Unterschied aus. Und wenn man sich unter solchen fachlichen Gesichtspunkten den Markt anschaut, bleiben dann schon nicht mehr ganz so viele Trainer übrig“, ist Oliver Banerjee überzeugt.

Dem Experten geht es vor allem darum, Impulse für flexibles Handeln zu vermitteln. Das sei in einer schnelllebigen Zeit, in der Veränderung die einzige verlässliche Konstante bilde, ein entscheidendes Kriterium, gerade im Vertrieb. Und nur eine signifikante Steigerung der Vertriebsleistung führe automatisch zu einer Umsatzsteigerung und somit zu dauerhaftem Unternehmenserfolg. „Dafür ist es insbesondere auch wichtig, dass der Trainer noch selbst weiß, was Vertrieb bedeutet und nicht nur im Seminarraum steht. Erst dann kann er direkt im Dialog mit seinen Trainees praktische und theoretische Kompetenzen verbinden und diese authentisch weitergeben.“

Links

NRW.jetzt | Wirtschaft, Politik und Leben

<https://nrwjetzt.de/es-geht-bei-training-und-coaching-nur-um-ergebnisse/> [\(https://nrwjetzt.de/es-geht-bei-training-und-coaching-nur-um-ergebnisse/\)](https://nrwjetzt.de/es-geht-bei-training-und-coaching-nur-um-ergebnisse/)

zurück zur News-Übersicht [\(/presse/#news-index\)](https://www.oliverbanerjee.de/presse/#news-index)

Oliver Banerjee – Training & Coaching

Beginenstraße 22
52062 Aachen

Telefon [+49 \(0\) 241 9214624 \(tel:+49 \(0\) 241 9214624\)](tel:+49(0)2419214624),
Fax [+49 \(0\) 241 94378127 \(tel:+49 \(0\) 241 94378127\)](tel:+49(0)24194378127),
Mobil [+49 \(0\) 177 4207101 \(tel:+49 \(0\) 177 4207101\)](tel:+49(0)1774207101)
E-Mail [kontakt@oliverbanerjee.de \(mailto:kontakt@oliverbanerjee.de\)](mailto:kontakt@oliverbanerjee.de)

 [XING \(https://www.xing.com/profile/Oliver_Banerjee\)](https://www.xing.com/profile/Oliver_Banerjee) |  [YouTube \(https://www.youtube.com/channel/UC22JOPTp-PT8AxPBomn1J7A\)](https://www.youtube.com/channel/UC22JOPTp-PT8AxPBomn1J7A)