

Profilnummer

102116

Trainingsanbieter mit einem großen Alleinstellungsmerkmal

Standort

Nordrhein-Westfalen

Persönliche Daten

Branche

Dienstleistung

Art des Unternehmens

Dienstleistungen

Rechtsperson:

Einzelunternehmen

Art der Transaktion

Bestimmt werden

Lebensphase Unternehmen

Liquidationsphase

Mitarbeiter in FTE

< 5

Art des Käufers:

- MBI-Kandidat
- Strategische Akquisition
- Investor

Finanzinformation

Umsatz letztes Geschäftsjahr

€ 100.000 - € 250.000

Preisvorstellung

€ 100.000 - € 250.000

Ergebnis vor Steuern

€ 0 - € 100.000

Firmengeschichte / Hintergrund

MeMoCardTraining - "Trainingserfolge à la Card"

Der Erfolg des Trainings-Konzepts beruht auf seiner sprichwörtlichen Nachhaltigkeit

Die Seminarteilnehmer bekommen keine althergebrachten Seminarunterlagen, die in Schubladen oder Ordnern verschwinden, sondern arbeiten im Seminar mit den zickzackgefalteten MeMoCards, die nach dem Seminar in

einem Acrylständer auf dem Schreibtisch stehen.

Auf der letzten MeMoCard tragen die Teilnehmer ein, was sie in den nächsten 6 Wochen umsetzen wollen. Die optimale Umsetzung der Seminarinhalte wird so realisiert.

Damit hat der Trainer, die Trainerin ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb, was mehr Angebote zu Aufträgen macht und höhere Seminarhonorare durchsetzt.

Die MeMoCards strukturieren den Seminarablauf und führen zu einem perfekten Timing, auch für Einsteiger in das Seminargeschäft.

Ein ausführliches TrainerHandbuch erläutert jeden Schritt für den MeMoCardTrainer / die MeMoCardTrainerin

Trainings für Führungskräfte, Verkäufer und Service-Mitarbeiter
als Präsenz-Training und als Webinar

1. Vom Mitarbeiter zur Führungskraft
2. Führungsverhalten
3. Zeitmanagement – Selbstmanagement
4. Rhetorik und Körpersprache
5. Perfekte Präsentation
6. Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
7. Key Account Management
8. Kunden- und ergebnisorientiertes Verhalten
9. Wie Sie im Telefongespräch überzeugen und gewinnen
10. Wie sehen mich die anderen
11. Am Telefon erfolgreich verkaufen
12. Clevere Terminvereinbarung am Telefon

Alleinstellungsmerkmale

- Die Marke "MeMoCardTrainerin"
- Die Nachhaltigkeit des Trainings-Konzepts
- Die lepopellogefalteten MeMoCards stehen im Acrylständer auf dem Schreibtisch und werden für die Umsetzung der Trainingsinhalte genutzt
- Das Trainings-Follow up mit Fragebogen und Trainert-Tipps die nach dem Training an die Teilnehmer verschickt werden.
- Die App zum Training
- Die Möglichkeit, Werbung eines Sponsors auf den Rückseiten der MeMoCards zu platzieren
- Der Lernspaß der Trainingsteilnehmer

Andere

Das Trainingskonzept ist sehr gut für Einsteiger in den Trainingsmarkt geeignet.