

Profile number

102116

Trainingsanbieter mit einem großen Alleinstellungsmerkmal

Located in

North Rhine-Westphalia

Personal data

Sector

Service industry

Type of company

Business services

Legal entity:

Sole Proprietorship

Type of transaction

To be determined

Life phase enterprise

Phasing out

Employees in FTE

< 5

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information

Turnover last financial year

€ 100.000 - € 250.000

Asking price

€ 100.000 - € 250.000

Earnings before taxes

€ 0 - € 100.000

Company history/background

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 MeMoCardTr

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 gewinne
10. Wie sehen mich die anderen
11. Am Telefon erfolgreich verkaufen
12. Clevere Terminvereinbarung am Telefo

Unique selling points

- Die Marke "MeMoCardTrainin"
- Die Nachhaltigkeit des Trainings-Konzepts
- Die leporellogefalteten 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

Other

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