

TRAININGS- UND WORKSHOP-MODULE.

Erfahren Sie mehr über das
Eat the Elephant in Pieces-Konzept.

Mein Ansatz.

A large, stylized, light gray illustration of an elephant's head and trunk, positioned in the upper right background of the slide.

Sich ein oder zwei Tage herauszuschneiden, um ein Training oder einen Workshop zu besuchen, ist nicht immer einfach. Oft möchte man auch nicht in der Gruppe, sondern alleine an etwas arbeiten. Kurzfristig. Konzentriert. Effizient.

Genau darauf sind unsere Elephant-Pieces ausgelegt. Module von jeweils einem halben Tag, für ein oder zwei Personen, auf ein ganz bestimmtes Thema zugeschnitten. Zwei bis sechs halbe Tage Follow-Ups und Sie bzw. Ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind wieder ein gutes Stück weiter.

Die Idee: Sie bringen Ihr konkretes Anliegen mit und ich arbeite mit Ihnen an neuen Ideen, konkreten Lösungen und an der Entwicklung Ihrer Persönlichkeit und Kommunikation.

Die Umsetzung: Wir verbringen zusammen zwei bis sechs Tage (je nach Bedarf), jeweils von 9 bis 13 Uhr und in Abständen von zwei bis vier Wochen.

Führungskräfte-Module.

Ganz gleich, ob Sie an der Weiterentwicklung Ihrer Unternehmens- oder Vertriebs-Strategie arbeiten, eine neue Abteilung übernehmen, zum ersten Mal in Führungsverantwortung gehen, ein schwieriges Mitarbeitergespräch vor sich haben oder eine für Sie extrem wichtige Präsentation ansteht. Ich arbeite gemeinsam mit Ihnen an der Lösung. Im Briefing-Gespräch schildern Sie mir, was Sie umtreibt. Im ersten Termin kommen wir bereits zur Sache.

Mögliche Themenfelder:

- Weiterentwicklung von Unternehmens- oder Vertriebs-Strategie.
- Übernahme von Führungsverantwortung.
- Schwierigkeiten im Team.
- Schwierige Mitarbeitergespräche.
- Wichtige Präsentationen.
- Freies Sprechen.



Vertriebs-Module.

Von der Kaltakquise bis zur Preisverhandlung, vom ersten Lead bis zum Füllen des Sales-Funnels: Wer im Vertrieb erfolgreich sein möchte, muss kommunikativ stark sein, sein Gegenüber verstehen, adäquat auf Kunden eingehen und Abschlüsse professionell vorantreiben. Doch damit nicht genug. Der Sales-Funnel muss gut gefüllt sein, aus Leads müssen Opportunities und schließlich Abschlüsse werden. Fokussiert auf B2B-Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Produkten arbeite ich je nach Wissensstand und Erfahrung an Ihren Vertriebs-Skills.

Mögliche Themenfelder:

- Kaltakquise-Gespräche am Telefon, auf Messen und Konferenzen.
- Umgang mit schwierigen Kunden.
- Leads generieren – wie?
- Der richtige Ton beim Kunden.
- Wer ist ein guter Kunde?
- Verhandlungen mit Kunden.
- Preisverhandlungen und Abschlüsse.
- Erfolgreiche Demos und Kundenpräsentationen.

Support-Module.

Der Support hat in der Regel den besten Zugang zu Kunden. Dennoch ist es häufig eine Herausforderung, Kunden richtig zu verstehen, mit schwierigen und verärgerten Kunden umzugehen oder Kunden bei Problemen und Verzögerungen zu trösten. Auch den Link zum Vertrieb herzustellen, um den Verkauf anzukurbeln, ohne den Kunden zu verärgern, ist eine Kunst. Fokussiert auf B2B-Unternehmen und erklärungsbedürftige Produkte arbeite ich je nach Wissensstand und Erfahrung an Ihren Support-Skills.

Mögliche Themenfelder:

- Kundenprobleme verstehen und adäquat darauf reagieren.
- Mit verärgerten und schwierigen Kunden umgehen.
- Die eigenen Emotionen unter Kontrolle halten.
- Von Kunden für das Unternehmen wichtige Informationen einholen.
- Zeitverzögerungen und Probleme kundengerecht kommunizieren.

Kommunikations-Module.

Kommunikation ist die Grundlage jeglichen Miteinanders, ob es im Umgang mit Mitarbeitern, Kollegen oder Kunden ist. Sich selbst präsentieren, Inhalte nachvollziehbar und begeisternd darstellen, Konfliktsituationen begegnen, den eigenen Standpunkt klarmachen – all diesen Herausforderungen begegnen wir täglich. Lassen Sie uns daran arbeiten.

Mögliche Themenfelder:

- Präsentationen zielgruppengerecht gestalten.
- Arbeiten an Storyline und Vortrag.
- Schwierige Gespräche gestalten.
- Sich selber besser präsentieren/vermarkten.
- Konflikte analysieren und verstehen.

Adriana Olivotti.

Mit mehr als 20 Jahren Führungserfahrung in Marketing und Vertrieb für B2B-Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Produkte sind meine Sparrings, Coachings und Trainings praxisorientiert aufgebaut.

Es geht darum, die vor Ihnen liegenden Herausforderungen konkret anzugehen – mit viel Dynamik, Spaß und Lust an der eigenen Entwicklung.



Vor dem ersten Treffen findet ein Briefing via Telefon oder Checkliste statt, anschließend arbeiten wir mit Beispielen aus Ihrem Alltag an den Lösungen.

Die Elephant-Pieces sind für ein bis zwei Personen gedacht. Darüber hinaus bietet der Raum für Technik Inhouse-Trainings und Workshops für alle genannten Themen. Sprechen Sie mich gerne an, wenn Sie ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Programm suchen.

Kundenreferenzen.

Sebastian Gerauer

Manager Business Unit Pharma, ViscoTec Pumpen- u. Dosiertechnik GmbH

„Learning by Doing – von der ersten bis zur letzten Minute, wäre auch eine gelungene Überschrift für die Technische Vertriebsschulung gewesen. Bei ViscoTec (Pumpen- und Dosiertechnik) haben wir technisch innovative Produkte und da ist es nicht immer leicht, für den konservativen Pharma-Markt den richtigen Hebel zu finden. Trotz der bunt gemischten Truppe fand Adriana Olivotti immer Zeit, sich individuell in die Fragestellungen der einzelnen Teilnehmer reinzudenken und gab wertvolle Tipps, die man dann sofort in Rollenspielen und Trainings umsetzen durfte. Gut gelungen ist auch das persönliche Feedback, indem man die eigenen Stärken und Schwächen gut reflektieren kann. Zusammengefasst – sympathisch, kreativ, informativ – gerne wieder“

Kundenreferenzen.

Brigitte Wagner

Systemische Therapie, Supervision & Coaching, München

„Adriana Olivotti arbeitet klar und zielorientiert. Sie entwickelt mit ihrer Kreativität die für ihre Kunden individuell passenden Lösungen. Dabei bezieht sie deren Persönlichkeitsstruktur und die jeweiligen Kontextbedingungen immer mit ein. Ich habe sie durchwegs als achtsam und respektvoll erlebt. Sie verbindet Klarheit mit Feinsinnigkeit und Humor. Es ist angenehm, sich in der beruflichen Entwicklung von ihr unterstützen zu lassen. Als Coach kann ich sie uneingeschränkt empfehlen.“

Michael Brandl

Senior R&D Engineer und Technischer Vertrieb DACH, Algoryx Simulation AB

„Das IHK-Seminar mit Adriana Olivotti war für mich sehr hilfreich, da im kleinen Kreis gezielt die wichtigsten Kernkomponenten des technischen Vertriebs angesprochen wurden. Persönliches Feedback, viele Übungsmomente und eine freundliche und positive Atmosphäre haben das Seminar zu einem vollen Erfolg gemacht. Jederzeit zu empfehlen!“

Raum für Technik GmbH & Co. KG

Schlagintweitstraße 11
80638 München

Tel: 089 22 848 746

www.raumfuertechnik.com

info@raumfuertechnik.com

