



Das sagen unsere Kunden über uns
Referenzen von advantos



Das sagen unsere Kunden über uns Branchen



Unsere Referenzen -
Ihre Sicherheit!

Machen Sie sich ein Bild...

... in welchen Branchen und Unternehmen unsere Trainer in den letzten 17 Jahren bereits tätig waren und/oder noch tätig sind.

Betreute Branchen, Produkte und Dienstleistungen

Konsumgüter + Markenartikel (Food)

Apollinaris Schweppes	Bitburger Braugruppe	Club Feinkost	ETO
Freeze-Dry Foods	FROSTA	Hassia	Hills Pet
Karlsberg	Lorenz Bahlsen	MarkenTeam	Mineralbrunnen
Nestlé	Nordmilch	Oetker Food Service	Paulaner
Pilsner Urquell	Raoul Rousso	Seagram	Veltins

Konsumgüter + Markenartikel (Nonfood)

BDF tesa	BDF cosmed	Bionorica	Corporate Express
FRIWO Gerätebau	Grundig	Hasbro	Henkel KgaA
Loréal	Osram	Pharma	Salamander
Vichy	Wilkinson		

Einzelhandel

Hornbach	Objektform	Spar
----------	------------	------

Das sagen unsere Kunden über uns Branchen



Betreute Branchen, Produkte und Dienstleistungen

Gebrauchsgüter/Investitionsgüter

Armstrong DLW AG	ASSA ABLOY	bartsch GmbH	DaimlerChrysler
Dräger	GEA Happel	GEZE	Hebel Projektbau
Index	Jaga	Kleusberg	Kopf AG
Lafarge Zement	Melitta System Service	Mobil Oil	Naviflash
Röben	RÖWA	Roth-Werke	Schüco-Solartech
Sioux	Tettauer Glaswerke	THB Bury	vitra
Walter AG	Winkhaus	Wolfcraft	

Dienstleistung

BOME Lohnstanzung	DIW Instandhaltung	Interspe	Medienwerkstatt
Siegener Verzinkerei Holding		TeamWerk	

Energiewirtschaft

Bayernwerk	BEWAG	bofest	Vattenfall
e.on	HEW	Isar-Amper-Werke	Kellner netcom
Stadtwerke Sondershausen		TEAG	

Allfinanz

AMB Generali	FSBG	Inno-Fin	Patria Helvetia
SCOR			

Pharmaindustrie

A. Menarini Diagnostics	Boehringer Mannheim	Grünenthal	Hestia Pharma
Hoffmann-La Roche	Novartis	sanofi synthelabo	Stratagene Europe

Consulting/Beratung

Andersen Consulting

Das sagen unsere Kunden über uns Branchen



Betreute Branchen, Produkte und Dienstleistungen

Bildungseinrichtungen

Bildungswerk der Baden-Württembergischen Wirtschaft e.V. FH Ulm

Gesundheitswesen

Richard Wolf BDF medical BSN medical

Wohnungswirtschaft/Immobilien/Bau

GESOBAU Hebel Projektbau Harsch Bau mfi

Kommunale Einrichtungen

Region Ostfriesland

Verbände

ZVEI

IT/Software

Apparet enteo Software Exact Software

Zulieferindustrie

Berliner Glas KGaA ElringKlinger Leine & Linde (Deutschland) GmbH
Multitron Widmer & Ernst

Das sagen unsere Kunden über uns Branchen + Menschen



Lesen Sie, was unsere Kunden zu unserer Tätigkeit zu sagen haben. Übrigens: dies sind die authentischen Texte unserer Kunden. Vielen Dank an dieser Stelle!

Offen und konstruktiv



Dr. Elisete Pedrollo
Verkaufsleiterin
Stratagene Europe

Unser Verkaufstraining im Bereich „Strategisches Verkaufen“ fand in einer sehr offenen und konstruktiven Atmosphäre statt.

Bereits in der Vorbereitungsphase konnte ich feststellen, dass seitens des Trainers ein hohes Maß an Bereitschaft zu spüren war, sich ganz auf unsere spezifischen Wünsche und die speziellen Anforderungen, die in unserer Branche vorherrschen, einzustellen.

Besonders nützlich waren für uns die praxisbezogene Vermittlung der Inhalte und die konkrete Vorbereitung auf strategische Gespräche u.a. mit verschiedenen Entscheidungsträgern, die die Umsetzung des Gelernten in die reale Verkaufswelt sehr erleichtert hat.

Sehr abwechslungsreich und dadurch auch eingängig war die Mischung aus Theorie und Praxis wie z.B. auch die verschiedenen Übungen und die unterhaltsamen Rollenspiele. Ebenfalls sehr positiv wurde von meinen Mitarbeitern bewertet, dass die am ersten Trainingstag gemeinsam vereinbarten Inhalte und Trainingsziele ausführlich behandelt bzw. erfolgreich umgesetzt wurden.

Das Advantos-Training und seine Inhalte haben uns so überzeugt, dass wir es uneingeschränkt weiterempfehlen können.

„Klappern“ gehört zum Handwerk ...



Marion Scharruhn,
Leiterin Kundenservice
Stadtwerke
Sondershausen

... ist eine altbekannte Volksweisheit. Jedermann setzt sie mehr oder weniger gut für sich persönlich ein. Aber wie sieht das im beruflichen Alltag eines Kundenberaters der Stadtwerke Sondershausen aus? Fragen zur Abrechnung, Ummeldungen und der Zahlungsweise stehen bisher im Vordergrund. Die Konkurrenz schläft aber nicht! Für die Stromlieferung haben wir schon einige Kunden verloren und die Liberalisierung des Erdgasmarktes steht vor der Tür.

Aus diesem Grund haben wir beschlossen – wir müssen uns das notwendige Rüstzeug zum besseren Verkaufen unserer Leistungen holen. Unser Trainer waren den Entscheidungsträgern in unserem Unternehmen

Das sagen unsere Kunden über uns Branchen + Menschen



schon aus anderen Veranstaltungen, z.B. zum Key-Account-Management, bekannt und wurden uns wärmstens empfohlen.

Das Training für 10 Kundenberater fand in 3 Tagen in unserem Hause statt. Gemeinsam haben wir eine Vertriebsstrategie erarbeitet und darauf aufbauend Schlussfolgerungen für unser Verhalten gegenüber den Kunden gezogen. Mit Gruppenarbeiten und Übungen haben wir unsere Schlussfolgerungen untersetzt.

Das notwendige „Handwerkszeug zum Verkaufen“ hat der advantos-Trainer in eindrucksvoller Weise beige-steuert. Besonders gut hat uns die Nutzenargumentation gefallen, die auch gleich im Videotraining praxisnah geübt wurde. Intensive Gesprächsvorbereitung hat uns dabei geholfen.

Wir sind nunmehr optimistisch, dass wir uns weiter zu professionellen „Maulwerkern“ entwickeln und wollen zudem auf dem Erlernten aufbauen.

Das nächste Training mit advantos ist schon in Planung!

„Wiederholungstäter“



Andreas Dickers,
Sales Manager Diabetes,
A. Menarini Diagnostics

Die praxisbezogene Vermittlung der Themen in einer guten Atmosphäre, gemischt mit der kompetenten und konsequenten Art unseres advantos-Trainers, war Anlass dafür, auch in meiner jetzigen Tätigkeit als Sales Manager Diabetes bei A. MENARINI diagnostics wieder mit advantos zusammen zu arbeiten.

Schon in der Vorbereitung konnte ich feststellen, dass diese Entscheidung richtig war. Der Trainer stellte sich sofort auf meine Bedürfnisse und Wünsche ein. Er zeigte eine Bereitschaft, die von ihm vermittelten Inhalte mit der praktischen Zusammenarbeit bei meinen Mitarbeitern zu verbinden, wie ich sie bisher bei anderen Trainern noch nicht erlebt habe.

Meine Mitarbeiter zeigten ein hohes Interesse und Engagement während der Trainings. Ein größeres Kompliment für die Art der Vermittlung wie die Aussage am Ende eines Trainingstages „Ich war die ganze Zeit präsent und ich habe gar nicht gemerkt, das der Tag schon zu Ende geht“ kann man einem Trainer wohl nicht machen.

Das sagen unsere Kunden über uns Branchen + Menschen



Meine Mitarbeiter und ich sind von den Trainings und deren Inhalten so überzeugt, dass wir zukünftig als Kundenbindungsmaßnahme advantos und seine Trainer für Kommunikationstraining bei unseren Kunden anbieten werden.

Schnell und gut ins System eingearbeitet



*Paul Niederstein
Siegener Verzinkerei
Holding*

Im November 2004 hatten wir uns entschieden, die bestehende Vertriebsstruktur völlig zu verändern. Es galt innovative Konzepte zu entwickeln, die Mitarbeiter zu schulen und natürlich am wichtigsten: die Mitarbeiter einzubeziehen und auf diesem Weg mitzunehmen.

In gründlicher Vorbereitung haben wir dann zusammen mit Advantos ein komplettes Konzept erarbeitet. Die Umsetzung, d.h. die Schulungen, die Einführung neuer Vertriebsinstrumente, die Optimierung der Kommunikation, die Definition von Zielverein-

barungsprozessen bis hin zur Modifizierung der Planungswege im Unternehmen wurden durch Advantos begleitet und innerhalb von nur 6 Monaten erfolgreich umgesetzt.

Ganz besonders hat uns gefallen, dass Advantos von Anfang an ein besonderes Interesse an den Abläufen, der Kultur, den Produkten, den Menschen in unserem Unternehmen gezeigt hat. Selten haben wir ein Beratungsunternehmen engagiert, das sich so schnell und gut in unser System eingearbeitet hat.

Hier liegt unserer Meinung nach das Erfolgsrezept von Advantos.

Spürbare Nachhaltigkeit



*Holger Marsch
Verkaufsleiter
wolfcraft GmbH*

Das Trainingsunternehmen advantos hat bisher drei aufeinander aufbauende Verkaufstrainings mit unserem Außendienst durchgeführt. Der Trainer hat es dabei verstanden, die Inhalte praxisnah und den Anforderungen unseres Unternehmens entsprechend aufzubereiten und diese partnerschaftlich mit dem „richtigen Ton“ zu vermitteln.

Das sagen unsere Kunden über uns Branchen + Menschen



Die Trainings und der Trainer wurden von den Teilnehmern durchweg sehr positiv beurteilt. Die richtige Mischung aus Theorie und Praxis verbunden mit dem Aufbau des Trainings führte zu einer spürbaren Nachhaltigkeit bei der Umsetzung in die tägliche Verkaufspraxis. So empfanden die Teilnehmer die Trainings nicht nur als willkommene Abwechslung, sondern als konkreten Anstoß zur Verbesserung Ihrer Verkaufstechniken.

Als lernendes Unternehmen werden wir auch künftig die Unterstützung von advantos in Anspruch nehmen.

Nicht nur motiviert, begeistert!



*Hans-Christoph Schmidt,
Geschäftsführung
Stadtwerke
Sondershausen*

Advantos-Training führte in der Zeit vom 10. bis zum 12. Juni 2004 auftragsgemäß ein Vertriebstaining (mit dem Ziel, das Wissen und Können von Vertriebsmitarbeitern in Bezug auf die wichtigsten Werkzeuge

der Kommunikation und Überzeugungsprozesse weiter auszubauen) durch.

Schwerpunkte des Trainings bestanden in den folgenden Themen:

- Informationsgewinnung und Gesprächssteuerung
- Nutzenargumentation
- Partnerargumentation
- Umgang mit emotional-kritischen Situationen

In vertiefenden Umsetzungsübungen zu den Kommunikationstools entwickelte Advantos mit den Teilnehmern einen Standardgesprächsaufbau zum Kundengespräch und trainierte diesen im Anschluss in Rollenübungen. Dabei gelang es dem Trainer, die anfänglichen Vorbehalte der Mitarbeiter gegenüber Videotraining abzubauen. Als krönenden Abschluss gelang es Advantos, mit jedem einzelnen Teilnehmer konkrete Umsetzungsziele für den Transfer in die berufliche Praxis zu vereinbaren.

Lobend lässt sich feststellen, dass der Trainer das Thema „Verkaufen“ in allen Details und Fassetten sicher und umfassend beherrscht. Nicht zuletzt dadurch gelang es ihm, unsere - dem Thema Vertrieb - eher kritisch eingestellten Mitarbeiter nicht nur zu motivieren, sondern zu begeistern!

Das sagen unsere Kunden über uns Branchen + Menschen



Unsere Mitarbeiter kamen übereinstimmend zu der Auffassung, dass es dem Trainer gut gelang, sich auf seine Teilnehmer einzustellen. Da ihnen im Training konkrete Hilfestellungen und Lösungswege für die ihnen übertragenen Aufgaben im beruflichen Alltag angeboten werden konnten, haben sie das Training durchweg positiv erlebt.

Unsere Entscheidung für Advantos-Training war im Hinblick auf unsere Vertriebsziele ein Gewinn für unser Unternehmen!

Aufgrund der vorbildlichen Erreichung und Umsetzung der vereinbarten Inhalte und Trainingsziele können wir Advantos-Training jederzeit gern weiterempfehlen.

Erfolg durch Fitness



Bernd Jung
GEZE GmbH
Leiter Bereich Personal

Weil wir bei GEZE davon überzeugt sind, dass der (Verkaufs-) Erfolg eines Unternehmens nur so gut sein kann, wie seine MitarbeiterInnen fachlich fit sind, lassen wir seit vielen Jahren unsere Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb Innen- und Außendienst durch Trainer von advantos trainieren.

Wichtig dabei ist für uns, dass der Trainingskonzeption eine seriöse Bedarfsanalyse zu

Grunde liegt. Die Trainingsrückmeldungen zeigen, dass konsequentes Verfolgen der Trainingsziele einem situativen Einstellen auf die Teilnehmer nicht entgegenstehen muss, sie vielmehr praxisnah ergänzt und bereichert.

Ein Trainingsreporting mit wertvollen Führungshinweisen für die Vorgesetzten sorgt dafür, dass die meist wenigen Tage des Trainings nachhaltig fortgeführt werden können.

Dass die MitarbeiterInnen und Vorgesetzten sich an die Trainer von advantos erinnern und sie gezielt anfordern, spricht seine eigene Sprache....

Generalprobe



C. Trimborn
Telenet GmbH
Marketing

Personelle Aufstockung führte dazu, dass wir der anstehenden Messe im Februar 2006 mit einem relativ frisch zusammengesetzten jungen Team entgegenblickten.

Das sagen unsere Kunden über uns Branchen + Menschen



Ziel des Advantos Messetrainings war für uns daher zweierlei. Zum einen sollte ein einheitlicher Auftritt des Standpersonals hinsichtlich Verhalten und Argumentation gewährleistet werden. Zum anderen war es uns wichtig, die Mitarbeiter tiefer gehend in der Messegesprächsführung zu schulen.

An unseren Zielen orientiert erarbeiteten wir mit Advantos in einem ersten Seminartag konkrete Messeziele, Messegesprächsziele, auf verschiedene Produkte, Zielgruppen und Situationen zugeschnittene Argumentationen sowie auch Sprachregelungen für den Umgang mit kritischen Themen.

Unter Einbezug der Ergebnisse des ersten Seminartages erlernten wir im zweiten rhetorische Fähigkeiten und Fragetechniken, um das Messegespräch gezielt zum gewünschten Erfolg zu führen. Dies fand nicht nur theoretisch sondern insbesondere in einem intensiven praktischen Training mit Rollenübungen und ausgiebigem Feedback von Seiten der Teilnehmer wie auch des Trainingsleiters statt.

Besonders begeistert hat uns, dass Advantos sein Training ganz konkret an unserer Firma, unseren Bedürfnissen und Produkten ausgerichtet hat. Das Messetraining wurde nicht an hypothetischen Beispielen aufgezogen,

sondern exakt auf unsere Situation abgestimmt. Das praktische Training erhielt damit die Funktion einer Generalprobe zur Messe.

Advantos konnte uns nicht nur gut vorbereitet, sondern auch hoch motiviert und als echtes Team auf die Messe entlassen!

Alles praktisch umsetzbar



Werner Herre
Vertriebsleiter DIA/CH
Blickle Räder und Rollen

Wir produzieren und vertreiben Räder- und Rollen weltweit an Abnehmer in den unterschiedlichsten Branchen und gehören international zu den führenden Unternehmen in unserem Marktsegment. Das weit überdurchschnittliche Wachstum in den letzten Jahren ist auch auf eine gut aufgestellte Verkaufsmannschaft im Innen- und Außendienst zurückzuführen.

Im Jahr 2006 haben wir uns entschieden, die technischen Weiterbildungsmaßnahmen um ein längerfristig angelegtes Verkaufstrainingsprogramm zu ergänzen.

Das sagen unsere Kunden über uns Branchen + Menschen



Mit Advantos haben wir hierfür einen Partner gefunden, der sich sehr schnell mit unseren Zielen identifiziert und gemeinsam mit uns maßgeschneiderte Trainings für den Innen- und Aussendienst entwickelt hat. Nach den erfolgreichen Veranstaltungen im vergangenen Jahr werden wir in diesem Jahr weitere Trainings mit unseren Verkäufern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz durchführen.

Die Teilnehmer der Trainings bescheinigen dem Trainer eine hohe fachliche Kompetenz und loben die positive Lernatmosphäre sowie die praktische Umsetzbarkeit der Lerninhalte. Aufgrund der bisherigen Erfahrungen können wir Advantos gern weiterempfehlen.

Der Zielvereinbarung den Prozess gemacht



Sonja Groneweg
Groneweg Gruppe

advantos hat unter anderem die Einführung des Zielvereinbarungs-Prozesses in unserem Unternehmen aktiv begleitet und wir können

sagen, ohne advantos würden wir heute noch ohne Ergebnis an diesem Prozess arbeiten und hätten dadurch den Rückhalt bei unseren Mitarbeitern für diese Maßnahme verspielt.

Durch den stets „richtigen Ton“ und das notwendige Fingerspitzengefühl ist es advantos gelungen, alle Mitarbeiter unseres Unternehmens für diesen neuen Prozess einzunehmen. Nach einem Jahr aktiver Begleitung ist der Prozess bei allen Beteiligten ins Blut übergegangen.

Parallel hat advantos ein Führungskräfte-training für uns durchgeführt. Es war erstaunlich, wie es dem advantos-Trainer gelungen ist, aus unseren Führungskräften ganz schnell „ein“ Team zu formen, das jetzt gemeinsam an unseren Zielen arbeitet. Der Rahmen und die Lockerheit, in dem die Seminare statt fanden, gab jedem in der Gruppe ein gutes Gefühl und ließ auch zurückhaltende Teilnehmer aktiv und erfolgreich mitarbeiten.

Natürlich sind wir immer noch verbesserungsfähig. Aufgrund unserer guten Erfahrungen wird unser Unternehmen definitiv auch in der Zukunft mit advantos zusammenarbeiten, um dieses Potenzial auszuschöpfen.

Das sagen unsere Kunden über uns Branchen + Menschen



Mehrwert auch für erfahrene Vertriebsmitarbeiter



*Rolf-Armin Schöbel
HR Manager Training &
Organizational
Development
Armstrong Flooring
Europe*

Die Zielsetzung des advantos-Trainingsprogrammes für 70 Außendienstmitarbeiter im Vertrieb von Objektbodenbelägen für kommerzielle Nutzung lag in der Vermittlung von souveränen Argumenten auf Detailfragen im Planer-, Käufer-, Verleger- und Nutzerkontakt.

Die Außendienstmannschaft besteht zu großen Teilen aus erfahrenen Kollegen mit teilweise über 20jähriger Erfahrung im Unternehmen und sollte eine positive Haltung zu neuen Produkten mit veränderten Merkmalen bekommen. In diesem Spannungsbogen ist es advantos hervorragend gelungen, aufgrund von Praxisnähe und überzeugender ehrlicher Darstellung die Ziele zu erreichen.

Nach Moderation eines Produktworkshops mit Marketing-, Vertriebs- und Technikerkollegen sowie Begleitung von Außendienst-

mitarbeitern wurden die Kernthemen in der Produktargumentation herausgearbeitet und mit sachlichen Antworten hinterlegt.

Im Training wurde neben der Festigung dieser offiziellen Aussagen die Argumentation mit Kundenvorteil und Kundennutzen angereichert. Das anschließende intensive und mehrmalige Üben von „kritischen Kundengesprächen“ mit unmittelbarem Feedback der eigenen Kollegen und gezielten Optimierungsanweisungen durch den advantos-Trainer hat uns alle überzeugt.

Es war nicht nur konzentrierte Theorievermittlung, sondern das praktische Üben der erlernten und vertieften Techniken, ohne dass ein Teilnehmer vorgeführt wurde. Diese positive Resonanz hat uns veranlasst, advantos für weitere Vertriebsbereiche der Armstrong Bodenbelagsorganisation einzusetzen.

Kontakt aufnehmen!

advantos Training · Beratung · Coaching

E-Mail info@advantos-training.eu
Internet www.advantos-training.eu

Telefon 0700 ADVANTOS
oder 0700 . 23 82 68 67
international +49 71 81 . 9 32 98 32
Fax +49 71 81 . 93 26 38

Adresse Trollblumenweg 2
D-73614 Schorndorf