

# Tieck training & seminare



# Was Spaß macht, macht man gerne und gut!

Lassen Sie sich von Ihrem Trainer Heinz Tieck vermitteln, wie man mit Leidenschaft und Freude ein Unternehmen erfolgreich führt. Heinz Tieck, selbst seit vielen Jahren ein erfolgreicher Unternehmer, hat sich mittlerweile einen guten Namen als leidenschaftlicher und kompetenter Kommunikationstrainer/IHK geschaffen. Er gilt gerade in NRW unter Handwerksbetrieben, Managern und Unter-

nehmern aus dem Mittelstand als stets weiterempfohlener Geheimtipp in Sachen Rhetorik- und Verkaufstraining sowie als Trainer für Führungskräfte. Seine Anzahl von Schulungstagen und Vortragsterminen innerhalb eines Jahres sind bewusst begrenzt. Das gewährleistet höchste Trainerqualität – ganz in Ihrem Interesse. Und das nach einer Vorgehensweise, die er selber stets schult und trainiert.







## Spitzenumsätze lassen sich durch besseres und kundenorientiertes Verkaufen leichter erzielen!

Die Härte des Wettbewerbs und die Ansprüche der Kunden werden sich in der Zukunft weiter verstärken. Wer die Spielregeln des besseren und kundenorientierten Verkaufens beherrscht, wird in Zukunft erfolgreich sein!

## Erreichen Sie Ihre gesetzten Ziele!

Eines der wichtigsten Elemente jedes Unternehmens sind die Mitarbeiter. Gute Mitarbeiter sind Gold wert! Erfolgreiche Unternehmer wissen das und investieren durch Weiterbildung in ihre Mitarbeiter.

## Fördern und fordern!

Das rentiert sich immer, denn: Das „Handwerkszeug“ des Verkäufers wird wieder aufgefrischt und erweitert. Neue Wege und Erkenntnisse im zeitgemäßen Verkauf werden vermittelt. Der Kunde honoriert das bessere und gezielte Verhalten des Verkäufers durch höhere Umsätze. Das Image und Know-how eines Unternehmens steigt, die Chance, das Unternehmen zu einer „Marke“ werden zu lassen, nimmt zu.



Berechtigte Fragen, die wir  
so nicht stehen lassen wollen.

Warum ...erhält unser Wettbewerber den Auftrag und nicht wir?

...hat unser Wettbewerber das bessere Image?

...scheint unser Unternehmen manchmal auf der Stelle zu stehen?

...drohen gute Mitarbeiter das Unternehmen zu verlassen?





Sportschloss Velen



WBK Coesfeld

Gerade im täglichen Wirtschaftsleben besteht der Alltag aus einer Vielzahl von situativen Fragen, Entscheidungen und Verhandlungen, in denen wir als kompetente Profis Hilfestellungen bieten wollen. Erreichen Sie Ihre gesetzten Ziele und profitieren Sie von unserer Erfahrung - mit Trainings und Seminaren, die im Sportschloss Velen oder im Hotel

Mövenpick zu Münster einen angemessenen Rahmen finden werden. Mitarbeiterschulungen führen wir dagegen bevorzugt im WBK Coesfeld durch. Dabei haben wir natürlich immer ein offenes Ohr für spezielle Kundenwünsche und präsentieren gerne eine Reihe weiterer Schauplätze. Sprechen Sie uns einfach an - wir freuen uns auf Sie ...



# Seminare



Seminar T-1

## Rhetorik, Redegewandtheit und Überzeugungskraft

Die eigene Redegewandtheit und Überzeugungskraft zu stärken sowie das selbstbewusste Auftreten sind Ziele des Seminars. Bestechend argumentieren, den roten Faden beibehalten, souverän wirken und die Zuhörer mitreißen sind weitere Etappen. Sie werden erfahren, wie Sie durch den selbstbewussten Einsatz von rhetorischen Elementen die Wirkung Ihrer Persönlichkeit um ein Erhebliches steigern. Sie lernen das freie Reden und begeistern die Anwesenden.

### Inhalte:

- Vorbereitung einer erfolgreichen Rede mit anschließender Durchführung
- Sicherheit beim Auftreten, wobei Sie Ihren Standpunkt klar und mitreißend vertreten
- Das 3 - Phasen – Gespräch
- Die verschiedenen Fragetechniken
- Die Fünfsatz Argumentation\*
- Die Spontanrede
- Regeln für den Abbau von Lampenfieber
- Warum die Körpersprache so wichtig ist
- Wie werde ich unangreifbar bei Aggressionen
- Wie sehen mich die anderen
- Die Todsünden eines Redners
- Eigene Persönlichkeitsmerkmale kennen lernen
- Training (praktische Redeübungen mit Videoaufzeichnungen)

\* nach Prof. Dr. Hellmut Geißner, Sprecherziehung, Königstein 1982

Seminar T-2

## Zielgerechtes und kundenorientiertes Verkaufen

Das Herzstück eines erfolgreichen Unternehmens ist zweifellos das zielgerechte und kundenorientierte Verkaufen. Die Kunden sind anspruchsvoll und erwarten von einem guten Verkäufer eine besondere Aufmerksamkeit und Sensibilität. Durch die sichere Beherrschung der verschiedenen Verkaufstechniken zeichnen sich besonders gute Verkäufer aus.

Spitzenleistungen erlernt man nicht zufällig!

### Inhalte:

- Vorbereitung des Verkaufsgesprächs
- Die verschiedenen Phasen des Verkaufsgesprächs bis zum Abschluss
- Die verschiedenen Fragetechniken
- Kennenlernen der eigenen Persönlichkeitsmerkmale
- Unterscheidung der verschiedenen Kundentypen und deren Behandlung
- Angemessene Reaktionen auf Reklamationen
- Das Umgehen mit Einwänden und Vorwänden des Kunden
- Gekonntes und richtiges Argumentieren
- 20 Regeln für das aktive Zuhören
- Die Wichtigkeit der Körpersprache im Verkaufsgespräch
- Die häufigsten Fehler der Verkäufer
- Training und praktische Führung von Verhandlungen und Beratungsgesprächen mit Videoaufzeichnungen

### Seminar T-3

## Der aktive Telefonverkauf mit Überzeugung

Innerhalb eines schlagkräftigen und gut funktionierenden Unternehmens ist der aktive Telefonverkauf einer der wichtigsten Faktoren. Das fördert speziell den schnellen und intensiven Kundenkontakt. Sympathie und ehrliche Freundlichkeit spielen eine wichtige Rolle. Es sollen Sprech- und Argumentationstechniken geschickt angewendet werden. Durch überzeugende und flexible Telefongespräche einen Wettbewerbsvorsprung zu erreichen, ist das Ziel des Seminars.

#### Inhalte:

- Grundlagen für eine engagierte Telefonkommunikation
- Einflussfaktoren für den Gesprächserfolg
- Das Behandeln unterschiedlicher Kundentypen
- Angemessene Reaktion auf Reklamationen
- Exzellentes Telefonieren
- 20 Tipps für das erfolgreiche Telefongespräch
- Fragetechniken gekonnt anwenden
- Wie andere mich in meinen Persönlichkeitsmerkmalen sehen
- Verschiedene Abläufe von geführten Telefongesprächen
- Möglichkeiten, die mir das Telefon bietet
- Die häufigsten Fehler der Verkäufer beim Telefonieren
- Training (verschiedene Telefonate im Rollenspiel mit Videoaufzeichnung)

### Seminar T-4

## Erfolgreiche Verkaufstechniken für Außendienstmitarbeiter

Es werden die wichtigsten und erfolgreichsten Verkaufstechniken vermittelt und trainiert. Mit diesen intensiven Seminaren wollen wir den Unternehmen die Möglichkeit geben, jungen Nachwuchskräften im Außendienst, aber auch interessierten Außendienstmitarbeitern die Grundlagen für ein erfolgreiches Verkaufen zukommen zu lassen.

Die Teilnehmer sollten ihre eigenen Prospekte und Verkaufsunterlagen, ggf. auch Muster mitbringen!

#### Inhalte:

- Richtige Planung und Vorbereitung des Verkaufsgesprächs
- Eingehen auf die verschiedenen Kundentypen
- Die Bedarfsanalyse
- Die verschiedenen Phasen des Verkaufsgesprächs
- Grundlagen des Verkaufs.  
Die verschiedenen Fragetechniken richtig anwenden
- Einwand und Argumentationstechniken
- Wie die Körpersprache im Verkaufsgespräch hilfreich ist
- Mit Reklamationen umgehen können
- Die eigenen Persönlichkeitsmerkmale kennen lernen
- Die Kundenklassifizierung nach der ABC – Analyse
- Die Tourenplanung mit System
- In welchen Situationen könnte das Telefon einen Außendienstbesuch ersetzen?
- Training (mit theoretischen sowie praktischen Übungen und Videoaufzeichnung)

### Seminar T-5

## Mitarbeiterführung und Mitarbeitermotivation

Mitarbeiter führen und motivieren ist eine der größten Herausforderungen eines jeden Unternehmers und dessen Führungskräfte. In diesem Seminar lernen die leitenden Mitarbeiter, sich selbst zu führen, und erhalten Instrumente, wie sie ihre Mitarbeiter führen können. Der Vorgesetzte als Vorbild und die verschiedenen Kommunikationsarten zum Mitarbeiter hin sind weitere Inhalte des Seminars. Diese Weiterbildung ist ein Muss für jeden Vorgesetzten. Das Seminar T-1 sollte man im Vorfeld schon besucht haben.

#### Inhalte:

- Was ist eine Führungskraft
- Führung mit Vorbildfunktion
- Warum sind Ziele so wichtig
- Das professionelle Mitarbeiterkritikgespräch
- Das Mitarbeiterjahresgespräch als Motivationsspritze
- Eine Konferenz oder eine Mitarbeiterbesprechung professionell vorbereiten und leiten
- Wie motiviere ich meine Mitarbeiter
- Training (verschiedene Mitarbeitergespräche im Rollenspiel mit Videoaufzeichnung)

Seminar T-6

## Der professionelle Einkauf

Wer professionell einkaufen möchte, sollte sein Unternehmen gut verkaufen können. Der Spruch, im Einkauf liegt der Segen, ist nicht zu verachten. Der Trainer Heinz Tieck war selbst jahrelang als Zentraleinkaufsleiter tätig und kennt die Praxis.

### Inhalte:

- Die Vorzüge des eigenen Unternehmens kennen
- Warum im Einkauf die Zielsetzung so wichtig ist
- Warum ein professioneller Einkauf so wichtig ist
- Die gute Verhandlungsvorbereitung
- Das Auftreten des erfolgreichen Einkäufers
- Das professionell geführte Einkaufsgespräch
- Warum die Rhetorik und Körpersprache in der Verhandlung so wichtig ist
- Training (verschiedene Verhandlungsgespräche im Rollenspiel mit Videoaufzeichnung)

Seminar T-7

## Das erfolgreiche Verhandeln

„Verlange und du wirst bekommen, verlange mehr, und du wirst mehr bekommen, verlange noch mehr, und du erhältst nichts.“ Die Seminarteilnehmer lernen in diesem Seminar das professionelle Verhandeln. Hier zählt nicht nur die eigene Einstellung zum Verhandlungspartner, sondern auch die perfekte Vorbereitung. Die Seminarteilnehmer haben die Möglichkeit, ihren Verhandlungsstil zu überarbeiten und zu ergänzen. Anfänger in dem Bereich lernen von Anfang an das gekonnte Verhandeln.

### Inhalte:

- Das Festlegen der Verhandlungsziele
- Die Verhandlungsvorbereitung
- Warum die Rhetorik und die Körpersprache bei der Verhandlung so wichtig sind
- Das „Gewinner-Prinzip“
- Das professionell geführte Verhandlungsgespräch
- Training (verschiedene Verhandlungen im Rollenspiel mit Videoaufzeichnung)

Seminar T-8

## Der professionelle und erfolgreiche Messeauftritt

Eine Messe kostet ein Unternehmen sehr viel Geld und vor allem viel Zeit. Deshalb sollte man nichts dem Zufall überlassen. Eine gut durchdachte Messevorbereitung ist die halbe Miete. Die Seminarteilnehmer lernen im Seminar die professionelle Messevorbereitung, den tadellosen Messeauftritt und die Messenacharbeit.

### Inhalte:

- Das Festlegen der Messeziele
- Die Messevorbereitung
- Auf Messen professionell akquirieren
- Das Auftreten der Mitarbeiter auf der Messe
- Wichtige Kunden erkennen
- Warum die Körpersprache so wichtig ist
- Der erfolgreiche Gesprächsabschluss
- Die Nacharbeit einer Messe
- Training (verschiedene Messegespräche im Rollenspiel mit Videoaufzeichnung)



Seminar T-9

## Die professionelle Präsentation

Das professionelle Präsentieren ist die Voraussetzung, um Menschen zu begeistern, egal ob Sie Mitarbeiter oder Kunden informieren wollen. Sie wollen mit der Präsentation etwas bewirken. In diesem Seminar lernen Sie den perfekten Auftritt. Jeder Seminarteilnehmer kann in einem Rollenspiel seine Präsentationstechniken überarbeiten und erweitern. Anfänger in dem Bereich lernen von Anfang an das gekonnte Präsentieren.

### Inhalte:

- Die professionelle Vorbereitung
- Die wichtigsten Visualisierungshilfen
- Der Präsentationsaufbau
- Wie kann ich meine Zuhörer überzeugen und begeistern?
- Warum die Rhetorik und Körpersprache so wichtig ist
- Training (verschiedene Präsentationen aus dem Alltag im Rollenspiel mit Videoaufzeichnung)

Seminar T-10

## Die erfolgreiche Trainerausbildung

„Train the Trainer.“ Ein erfolgreiches Unternehmen schult und trainiert die eigenen Mitarbeiter durch die eigenen Mitarbeiter: „Fordern und Fördern“. Bestimmte Themen aus dem fachlichen Bereich können auch durch eigene Mitarbeiter weitergegeben werden. Dieses trifft auch bei der Förderung der eigenen Auszubildenden zu. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer die Durchführung eines eigenen Seminars. Das eigene Trainingsverhalten wird in einem Rollenspiel erarbeitet. Anfänger lernen von Anfang an die richtige Didaktik.

### Inhalte:

- Das Festlegen des Seminarzieles
- Die Seminarvorbereitung
- Das professionelle Seminar
- Warum die Rhetorik und Körpersprache im Seminar so wichtig sind
- Methodischer Ablauf und der Einsatz von Medien
- Training (verschiedene Seminareinheiten werden überprüft im Rollenspiel mit Videoaufzeichnung)



## Vorträge

Vortrag T-101

### **Die 4 M's für Ihren Erfolg: Motivierte Mitarbeiter = mehr Marge**

Sie haben volle Auftragsbücher: Motivierte Mitarbeiter erledigen alles tadellos! Sie haben noch reichliche Kapazitäten frei, schade. Auch jetzt sind motivierte Mitarbeiter der Schlüssel zum Erfolg! Wie Sie aus Ihren Mitarbeitern Mit-Unternehmer und aus Mitarbeiterfrust Mitarbeiterlust machen, erfahren Sie im Vortrag „Die 4 M's für Ihren Erfolg“ mit Heinz Tieck.

**Haben Ihre Mitarbeiter auch am Montagmorgen schon ein Leuchten in den Augen?** Sind Sie beim Kampf um die besten Köpfe schon in der Pole-Position? Kommen die fähigsten Mitarbeiter und Auszubildenden von alleine zu Ihnen? Wie schaffen Sie sich eine strategische Erfolgsposition zu erarbeiten? Durch spezielle Produkte? Durch besondere Dienstleistungen? Beides kann in kürzester Zeit von Mitbewerbern kopiert werden.

Wenn Sie dauerhaft zu den Gewinnern Ihrer Branche gehören wollen, haben Sie nur eine Chance: Sie brauchen das bessere Image und die besten Mitarbeiter. Beides bedingt einander. Nur so sind Sie tatsächlich einzigartig. Im Werben um die besten Mitarbeiter ist das Gehalt nur ein winziger Baustein im Mosaik der Mitarbeiter-Motivation.

Die zahlreichen weiteren praktischen „Mosaiksteine“ aus diesem Vortrag können Sie direkt umsetzen. Wenden Sie die Vortragsinhalte konsequent an und Sie erzielen mittelfristig bessere Ergebnisse...  
Garantiert!

Vortrag T-102

## Kunden zu Fans machen

Verkaufen ist etwas Wunderbares. Lieben Sie Ihre Kunden? Kennen Sie die vier Ms: Man muss Menschen mögen? Tun Sie etwas für Ihre Kunden, tun Ihre Kunden auch etwas für Sie. Tun Sie noch mehr für Ihre Kunden, tun Ihre Kunden auch noch mehr für Sie. In einem spritzigen Vortrag erfahren Sie alles über das leidenschaftliche Verkaufen.

### Heinz Tieck hat jahrelang in vorderster Front im Verkauf als Verkaufs- und Vertriebsleiter gestanden.

Er hat viele Innendienst- und Außendienstmitarbeiter zu mehr Leistung motivieren können. Er hat in seiner aktiven Zeit mit seinen Mitarbeitern Kunden gewinnen können, wo der Wettbewerb nie eine Chance hatte. Als Trainer schulte und trainierte Heinz Tieck seit zehn Jahren schon Hunderte von Verkäufern.

Vortrag T-103

## Erfolgsfaktor Telefonmarketing

Es ist alt, es ist langweilig, viele Mitarbeiter hassen es: Das Telefon! Wie Sie aus diesem Werkzeug eine Goldgrube machen, erfahren Sie im Vortrag „Kunden gewinnen und binden mit dem Telefon“. Heinz Tieck präsentiert eindrucksvolle praktische Beispiele. Er zeigt, wie Sie das Telefon zum wertvollsten Instrument im Verkauf machen. Kunden gewinnen und binden ist das Thema.

**Wie oft haben Sie Kontakt mit Ihren Kunden? Täglich, wöchentlich, jährlich?** Wie viele Interessenten schlummern in Ihrer Datenbank? Welche Berge an Notizzetteln stapeln sich auf Ihrem Schreibtisch, mit Namen, die für Ihre Dienstleistungen in Frage kommen? Wie viel Umsatz haben Sie bisher verschenkt? Warum haben Sie noch nicht angerufen? Gehören Sie mit einer Doppelstrategie zu den Gewinnern beim Telefonmarketing, denn schlechtes Telefonmarketing hat zwei wesentliche Ursachen.

1. Mitarbeiter verfügen nicht über ausreichend „Handwerkszeug“, sie kennen die richtigen Gesprächstechniken nicht.
2. Es fehlt an Motivation. Auch dies kann viele Gründe haben, deren Ursachen beim Mitarbeiter selbst oder im Umfeld liegen.

Wenn Sie dauerhaft zu den Gewinnern Ihrer Branche gehören wollen, haben Sie nur eine Chance: Sie brauchen das bessere Image und die besten Mitarbeiter. Nur begeisterte Mitarbeiter sind auch begeisterte Telefonierer! Nur überzeugte Telefonierer können auch Kunden überzeugen. Auf einmal ist das Telefon modern und spannend! Sie gewinnen neue Kunden und binden Bestandskunden - garantiert.

Vortrag T-104

## So finden Sie Ihre Motivationsknöpfe

Alle Welt spricht von Motivation, egal ob im Spitzensport oder in der Wirtschaft, immer wieder fällt dieses Zauberwort. Im Rahmen des Vortrages „So finden Sie Ihre Motivationsknöpfe“ möchte ich vor allem eines erreichen:

**Sie sensibel zu machen**, für Ihre persönlichen Bedürfnisse und für die Bedürfnisse Ihrer Kunden oder Mitarbeiter. Nur wenn Sie sich selbst quasi „lieben“, können Sie auch Ihren Kunden oder Mitarbeiter „lieben“. Aber wir alle wissen, nicht jeder Tag ist ein „Feiertag“.

In diesem Vortrag möchte ich Ihnen zeigen, wie Sie auch an typischen „Montagen“ zu einem „fröhlichen“ Gesicht kommen...





**Tieck training & seminare**

Heinz Tieck  
Wessumer Str. 82a  
48683 Ahaus

Tel: +49 2561 / 860793  
Fax: +49 2561 / 860794  
info@tieck-seminare.de  
[www.tieck-seminare.de](http://www.tieck-seminare.de)