

# Trainee-Programm Büromöbelvertrieb



**Qualifizierung und Entwicklung  
für Vertriebsmitarbeiter.**

# Die beste Investition: qualifizierte Fachkräfte

Die Digitalisierung verändert die Arbeitswelt. Aus dieser Entwicklung heraus entstehen für Fachhandelsbetriebe im Büroeinrichtungsbereich neue Herausforderungen im Hinblick auf Angebote, Produkte und Dienstleistungen. Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Ihre Mitarbeiter fachlich und vertrieblich bestens ausgebildet sein. Mit einer hochwertigen Weiterbildung legen Sie das Fundament für den erfolgreichen Verkauf Ihrer innovativen Produkte und Dienstleistungen.

## **Unser Ziel ist es, Sie erfolgreicher zu machen!**

Wir haben ein umfangreiches Trainee-Programm entwickelt, mit dem wir Sie bei der Gewinnung und der Entwicklung von Verkäufer-Nachwuchs im Büromöbel-fachhandel unterstützen.

Mit dem Geschäftsfeld Büroeinrichtung bietet Soennecken in Zusammenarbeit mit externen Experten umfassende Qualifizierungsprogramme für die digitalisierten Arbeitswelten und -prozesse an und setzt damit Maßstäbe in der Gestaltung von Bürowelten.





### Sie möchten

- Aktiv neue Geschäftsfelder erschließen oder ausbauen?
- Marktanteile (zurück) erobern und Wachstum generieren?
- Nachhaltig in die Fort- und Weiterbildung Ihres Teams investieren?
- Langfristig qualifizierte Mitarbeiter binden?
- Sich für bestehende und zukünftige Mitarbeiter als attraktiver Arbeitgeber in der Region positionieren?

### Das Trainee-Programm bringt Sie und Ihr Team voran

- + Gewinnen Sie mit uns neue Expertise, um im Verdrängungsmarkt zu bestehen.
- + Fördern Sie mit hoch qualifiziertem Personal nachhaltig den Vertrieb Ihrer Produkte und Dienstleistungen.
- + Profitieren Sie von außergewöhnlichen und erfolgreichen Mitarbeitern für den Premiumvertrieb.
- + Setzen Sie auf eine praxisorientierte vertriebliche Fachausbildung Ihrer Mitarbeiter.



# Das Lernziel: überzeugende und erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter

Das Trainee-Programm besteht aus einer Mischung von vertrieblicher und branchenspezifischer Ausbildung. Spezialisierte Trainer vermitteln in Kursen praxisorientiertes Wissen.

## Die Lerninhalte

setzen sich aus vertrieblichen sowie büroplanungs- und beratungsspezifischen Themen zusammen.

- Methoden für einen erfolgreichen Vertrieb und für zielführende Verkaufsgespräche mit Top-Entscheidern
- Gruppen führen und moderieren
- Professionelles Präsentieren
- Zeit- und Selbstmanagement
- Stärkung und Weiterentwicklung der Persönlichkeit

## Soennecken

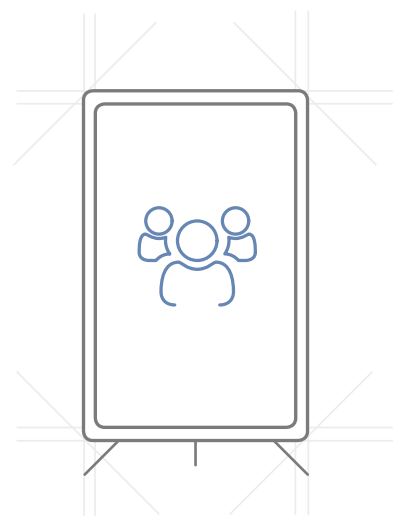
- bildet Ihre Mitarbeiter zu Top-Verkäufern aus.
- gewährleistet eine permanente Begleitung der Trainees.

## Zugangsvoraussetzungen

Haben Ihre Mitarbeiter

- Spaß am Umgang und der Interaktion mit Menschen?
- eine hohe Affinität zur Büro- und Einrichtungsbranche?
- eine abgeschlossene Berufsausbildung oder ein abgeschlossenes Studium?
- bereits sechs Monate Berufserfahrung im Unternehmen?

**Dann sollten Sie sich jetzt für das Trainee-Programm entscheiden!**

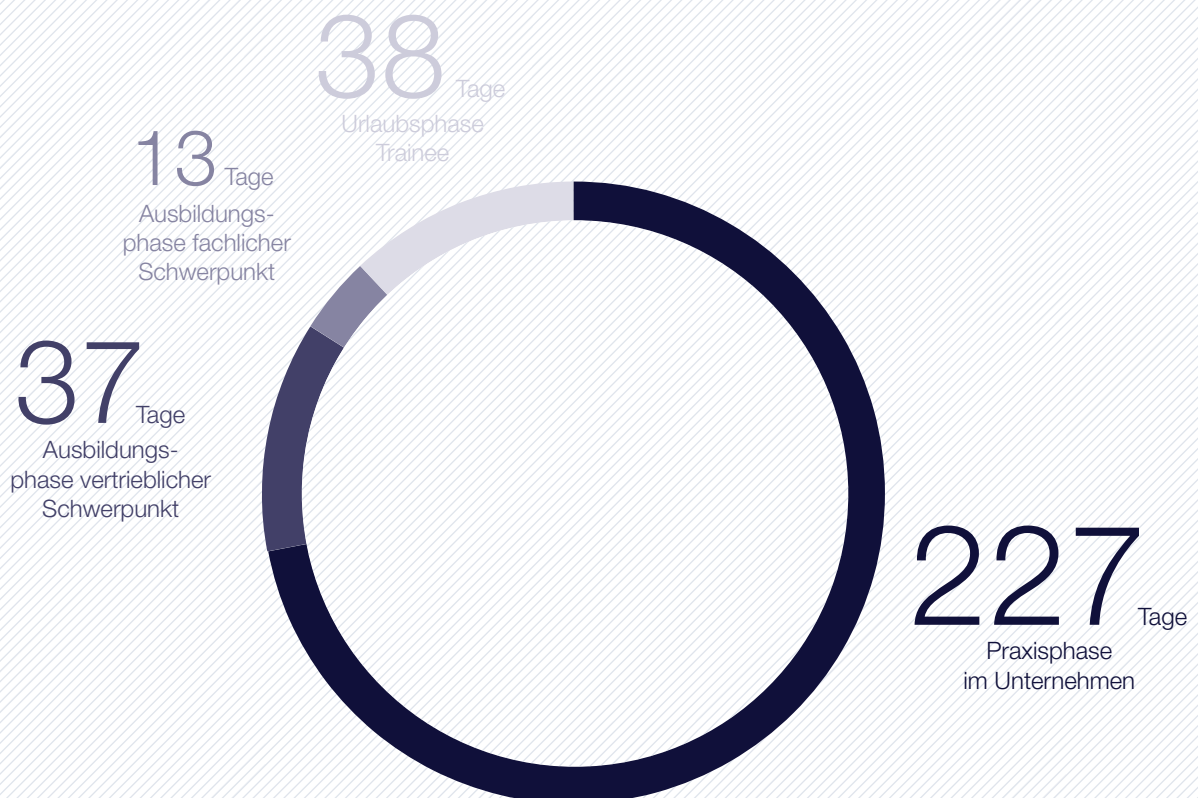


# Perfekte Mischung: vertrieblich, fachlich, praktisch

Dauer des Trainee-Programms (15 Monate)



Ausbildungsaufwand in Tagen



# Alles nach Plan: modulares Trainee-Programm

**Vertriebsmodul:** Trainee und Vertriebstrainer  
**Praxiscoaching:** Trainee und Coach vor Ort  
**Fachmodul:** Trainee plus Büromöbelexperte

**Führungscoaching:** Geschäftsführer, Trainee und Coach  
**Unternehmernetzwerk:** Geschäftsführer oder Führungskraft

## März/April 2016

### Vertriebsmodul I

Vertriebsgrundlagen (5 Tage)

### Unternehmernetzwerk

Teilnahme am Führungskräfte-  
netzwerk (2 x 0,5 Tage)

## Mai/Juni 2016

### Praxiscoaching I

Auftaktbesuch (0,5 Tage)

### Führungscoaching I

Einzelgespräche mit dem Trainee  
(1–2 Stunden)

## Juni/Juli 2016

### Fachmodul I

Geprüfter Arbeitsplatzexperte,  
Teil 1 (3 Tage)

MENSCH & BÜRO  
die akademie

## September 2016

### Vertriebsmodul IV

Selbstreflexion,  
Einwandbehandlung und  
Abschlusstechnik (5 Tage)

### Unternehmernetzwerk

Teilnahme am Führungskräfte-  
netzwerk (2 x 0,5 Tage)

## Oktober 2016

### Vertriebsmodul V

Aktive Neukundengewinnung II  
mit Live-Training (3,5 Tage)

### Praxiscoaching III

Feldbegleitung (0,5 Tage)

## November/Dezember 2016

### Fachmodul IV

Ganzheitliche Bürogestaltung  
(3 Tage)

### Vertriebsmodul VI

Komplex- und Verhandlungstraining  
(4 Tage)

Beginn der aktiven Rennliste

Ein offenes Miteinander ist oberstes Ziel beim Soennecken Trainee-Programm. Ihre Mitarbeiter können ihre Erfahrungen mit anderen Trainees teilen, von deren Wissen profitieren und sich gegenseitig unterstützen. Durch individuelle Trainings und das kontinuierliche Feedback des Coachs wächst das Know-how Ihrer Mitarbeiter. Gleichzeitig entwickeln sich die Teilnehmer so auch persönlich weiter. Nutzen Sie selbst ebenfalls die Gelegenheit, sich mit anderen Geschäftsführern

über das Programm, Ihre Mitarbeiter und auch über Marktthemen auszutauschen. Verfolgen Sie gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern deren Weiterentwicklung und messen Sie ihre Erfolge.

Soennecken begleitet die komplette Ausbildung und führt eine Rennliste über die Vertriebsfolge und Leistungen der Trainees.

## Juli/August 2016

### Fachmodul II

P.Con.Planner Grundlagen (Planungssystem für Raum und Einrichtungsplanung) (2 Tage)



### Vertriebsmodul II

Schulung Vertriebshandwerk (5 Tage)

### Fachmodul III

Geprüfter Arbeitsplatzexperte, Teil 2 (2 Tage)



## August/September 2016

### Vertriebsmodul III

Aktive Neukundengewinnung mit Live-Training (5,5 Tage)

### Praxiscoaching II

Feldbegleitung (1 Tag)

Halbzeit

## April/Mai 2017

### Fachmodul V

Ausbildung Ergolotse (3,5 Tage)

## Mai/Juni 2017

### Vertriebsmodul VII

Ganzheitliches Verkaufen (4 Tage)

### Praxiscoaching IV

Prüfungsvorbereitung (0,5 Tage)

### Unternehmensnetzwerk

Teilnahme am Führungskräfte-  
netzwerk (2 x 0,5 Tage)

## Juli 2017

### Abschlussprüfung

zum Experten für den Büro-  
einrichtungsvertrieb (1 Tag)

Die Prüfung erfolgt durch die  
Trainer und durch Soennecken.

Optional: Möglichkeit  
zur Ausbildung zum  
**Quality Office  
Consultant**



## Die Experten: persönlich, engagiert, erfahren



### Sabine Gottbrath\*

Trainerin und Beraterin (GFT)

- Diplom Sozialpädagogin
- Kommunikationsanalytikerin
- NLP-Master
- Lizenzierte MBTI- und DISG-Trainerin
- Akkreditierter INSIGHTS MDI-Master
- Geprüfte Trainerin/Beraterin/Coach
- Trainerausbildung GFT



### Henrik Jeschkowski\*

Trainer und Berater (BDVT)

- Zertifizierter Persönlichkeitstrainer (persolog DISG Persönlichkeits-Modell)
- „Gruppendynamik“ und „Erfolgreiche Führung durch kommunikative Intelligenz“ (Michael Grinder, USA)
- Visual-Facilitating und Live-Visualisierung (Kommunikationslotsen)
- Ausbildung zum Mediator beim EHV Hamburg



### Stefan Kleinhenz

Trainer und Berater

- Geprüfter Büroberater (Mensch & Büro-Akademie)
- Quality Office Consultant
- Ergonomie-Instructor für Arbeitswelten (Just-Institut)



### Tosca Freifrau von Korff\*

Trainerin und Beraterin

- Diplom-Kauffrau (FH)
- Kommunikationsberaterin
- Trainerausbildung (Spectrum, Berlin)
- Präsidentin der Knigge-Gesellschaft für moderne Umgangsformen
- IHK-zertifizierte Business-Etikette-Trainerin
- Ausgebildete Knigge-Trainerin (Knigge-Akademie)





## Tom Schuster

Trainer und Berater

- Innenarchitekt VSI/ASAI
- Geprüfter Büroberater EOA/MBA
- Ergonomieberater IGR



## Oliver Weißer\*

Trainer und Berater (BDVT)

- Zertifizierter Persönlichkeitstrainer (persolog DISG Persönlichkeits-Modell)
- Certified Practitioner of the Art und Science of NLP
- Master-Practitioner of the Art und Science of NLP
- Trainer of the Art und Science of NLP
- Business Coach of the Art und Science of NLP
- Certified BMW Group Trainer



## Andree Wittke\*

Trainer und Berater (BDVT)

- Zertifizierter Persönlichkeitstrainer (persolog DISG Persönlichkeits-Modell)
- Certified Practitioner of the Art und Science of NLP
- Trainer of the Art und Science of NLP
- Certified Business Coach and Personal Coach (ECA)
- Master-Practitioner of the Art und Science of NLP



\* Unsere Trainer und Berater sind ausgebildet und zertifiziert vom DQS.

## **Soennecken eG**

Torsten Buchholz  
Projektleiter Geschäftsfeld Büroeinrichtung  
Telefon: +49 (0) 2206 607-206  
E-Mail: [Torsten.Buchholz@soennecken.de](mailto:Torsten.Buchholz@soennecken.de)

Tobias Wiebe  
Geschäftsfeld Büroeinrichtung  
Telefon: +49 (0) 2206 607-246  
E-Mail: [Tobias.Wiebe@soennecken.de](mailto:Tobias.Wiebe@soennecken.de)