

ERFOLGSGESCHICHTE TEAM- & PERSONALENTWICKLUNG



BEREICHSENTWICKLUNG VERTRIEB DACH & WAND EJOT BAUBEFESTIGUNGEN



Sebastian Reeh begleitet mich und den Vertriebsbereich EJOT Baubefestigungen nun schon seit einigen Jahren. Wir haben Workshops im ID wie auch AD sehr erfolgreich durchgeführt und in 2014 eine Vertriebskonferenz initiiert, die er moderierte.

Herr Reeh unterstützt uns leidenschaftlich und ist sehr kundenorientiert und daher ein wichtiger Baustein in der Weiterentwicklung meiner Vertriebsmannschaft. Es macht mir Spass gemeinsam mit Herrn Reeh die Vertriebsmannschaft zu motivieren und auf die geänderten Marktbedingungen vorzubereiten. Durch das hohe Mass an Motivation und Begeisterung von Herrn Reeh sind wir in der Lage, aus jedem Mitarbeiter die grösstmögliche Leistung herauszuholen. Ich möchte mich auf diesem Wege persönlich bedanken und bin sehr froh Herrn Reeh in unserem Team zu haben.

THOMAS HEUPEL, LEITER VERTRIEB DACH & WAND EJOT BAUBEFESTIGUNGEN / BAD BERLEBURG



EDEN

EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

LEADERSHIP TEAM PERSÖNLICHKEIT

3 JÄHRIGES ENTWICKLUNGSPROGRAMM

DACH UND WAND VERTRIEBSTAGUNG

- ▶ Methodische Begleitung einer Vertriebstagung (Innen- wie auch Aussendienst)

MODUL 2: INNENDIENST TEAMENTWICKLUNG

- ▶ Moderation Teamworkshop Vertriebstagung Innendienst

MODUL 3: AUSSENDIENST TEAMENTWICKLUNG

- ▶ Moderation Teamworkshop Vertriebstagung Aussendienst

MODUL 4: INNEN- UND AUSSENDIENST TEAMENTWICKLUNG

- ▶ Marktstandekonzept Teil 1: an 15 EJOT Ständen wurden neue Produkte und Dienstleistungen praktisch erlebbar
- ▶ Erarbeitung eines methodischen Umsetzungs-Konzeptes: Marktstände Produkt Präsentationen

MODUL 5: NATIONALEN DACH UND WAND EJOT SALES CONVENTION

- ▶ Kickoff Veranstaltung der internationalen Sales Convention durch die 3 Sales Director
- ▶ Keynote und Best Practice Speaker zum Thema Top Performance als Vertriebs Teams

MODUL 6: INTERNATIONALEN DACH UND WAND EJOT SALES CONVENTION

- ▶ Kickoff Veranstaltung der internationalen Sales Convention durch die 3 Sales Director
- ▶ Keynote und Best Practice Speaker zum Thema Top Performance als Unternehmen
- ▶ Marktstandekonzept Teil 2: an 12 Ständen wurden neue Produkte und Dienstleistungen praktisch erlebbar
- ▶ Planung und Bau einer Riesen Marmorbahn in 6 gemischten Teams und Fertigstellung der EJOT Riesenmarmorbahn: National und International (140 Vertriebler)

MODUL 7: TRANSFER- UND UMSETZUNGS-COACHING MIT T.HEUPEL UND SEINEN TOP10 FÜHRUNGSKRÄFTEN

- ▶ Auswertung der Erkenntnisse beider Vertriebs Konferenzen mit den Geschäftsführern: Wie kann Top Team Performance auch bei den unzähligen Schnittstellen zwischen Innen-, Aussendienst und über die Landesgrenze hinaus funktionieren?
- ▶ Was vereinfacht die Kommunikation und die Zusammenarbeit an über 30 Standorten
- ▶ Reflexions-, Transfer- und Besprechung mit den Führungskräften zur Motivation im Arbeitsalltag
- ▶ Was brauchen unsere Mitarbeiter zur nachhaltigen Motivation (trotz der vielen Veränderungsprozesse im Unternehmen)?

ECKDATEN ZUR 3-JÄHRIGEN BEGLEITUNG

TEILNEHMER

80 EJOT-Vertriebsmitarbeiter
Innen- und Aussendienst national

60 Vertriebsleiter und Geschäftsführer der 30 internationalen
Ländergesellschaften

LEISTUNGEN

- ▶ Organisation und Moderation zweier Vertriebs Konferenzen mit Bau einer Riesenmarmorbahn
- ▶ Unterstützung Konferenzleitung und -koordination
- ▶ Sprecher/Interview zum Thema Motivation und Top Team Performance

METHODIK

- ▶ Teambuilding mit dem Schwerpunkt „Schnittstellen“ innerhalb der deutschen Standorte wie auch der 30 internationalen Standorte
- ▶ Workshops zur Mitarbeitermotivation und Analyse von De-Motivationen
- ▶ Marktstandekonzept: Vorbereitungs- und Durchführungsbegleitung der Marktstandleiter

IMPRESSIONEN

