

INTEGRAL-TRAINING  
Peter Saulus  
Am Waldspitz 21a  
  
81375 München

Norderstedt, den 30.8.2007

Sehr geehrter Herr Saulus,

Gerne gebe ich Ihnen zu unserer bisherigen Zusammenarbeit im Bereich Weiter- und Fortbildung eine Reflexion, die auch eine Wertschätzung Ihrer Trainer- und Coachingarbeit sein soll.

Folgende Projekte wurden bis dato durchgeführt:

Projekt "Überzeugend Verkaufen" in 2006 - 6-tägiges Intervall-Training für den Außendienst

Projekt "Optimierungsstrategie Zukunft" in 2006 - 1-tägiger Workshop mit Management Development

Projekt "Selbstbewusstsein im Verkauf" - Impulsvortrag anl. Nationales Salesmeeting in 2006

Projekt "Überzeugend Führen" in 2007 - 5-tägiges Intervall-Training für regionale Verkaufsleiter

Ihre Trainings sind bestimmt durch eine große Realitätsnähe mit entsprechendem Praxisbezug was bei unseren Vertriebsmitarbeitern zur Optimierung gelebter Kundenorientierung geführt hat.

Als besonders wichtig empfinde ich, dass Ihr Training uns umfassend von einer anfänglichen Situations- und Ursachenanalyse bis hin zur einer Optimierungsstrategie begleitet hat. Dies bedeutet auch, dass in Ihren Trainings transferierbares Wissen vermittelt wird.

Wir schätzen auch Ihre Fähigkeit, sich nicht nur kognitiv, sondern auch empathisch in die Teilnehmer hineinzusetzen.

Wir freuen uns auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen  
ETHICON Products Deutschland



Kai Künstler  
Nationaler Verkaufsdirektor