



Weinheim, 14. Aug. 2007

INTEGRAL Training
z.Hd. Herrn Peter Saulus
Am Waldspitz 21a

81375 München

Sehr geehrter Herr Saulus,

nach mehr als drei Jahren intensiver Zusammenarbeit bei der Fort- und Weiterbildung unserer Führungskräfte sowie der Vertriebs- und Marketingmitarbeiter ist es Zeit für einen Rückblick und ein "Dankeschön".

In den verschiedenen Trainings (siehe Projektliste) mit jeweils aufeinander aufbauenden Themenstellungen haben Sie den Mitarbeitern - nach deren eigenem Bekunden - sehr gute, wichtige und vor allem praxisnahe Hilfestellungen gegeben und wertvolles Wissen vermittelt. Wenn ich heute mit dem Außendienst und Marketingmitarbeitern zusammen bin und arbeite, fällt auffällig häufig der Satz: "... wie Herr Saulus uns immer gesagt hat ...".

Dies ist meines Erachtens eines der größten Komplimente das einem Coach und Trainer gemacht werden kann, denn es belegt, dass die Inhalte Ihrer Veranstaltungen noch immer präsent sind und das erlernte Wissen im Tagesgeschäft nutzbringend angewandt werden kann.

Aber nicht nur die Vertriebsmitarbeiter konnten von Ihren Seminaren profitieren, auch wir im Management haben durch das 5-tägige Intervalltraining „Mitarbeiterführung“ vieles erlebt und gelernt. Mich persönlich hat besonders der durchaus fordernde Aufbau und Ablauf dieses Trainings beeindruckt, was maßgeblich dazu beigetragen hat, für uns im Management neue und praxisnahe Sichtweisen und Handlungsvarianten aufzuzeigen.

Im Namen des gesamten Interlining Teams der Freudenberg Vliesstoffe KG möchte ich mich herzlich für Ihr Engagement und Ihre partnerschaftliche Unterstützung in den vergangenen drei Jahren bedanken.

Mit freundlichen Grüßen

Stephan Frerk
Director Sales & Marketing

Anlage:
- Durchgeführte Projekte

Freudenberg
Vliesstoffe KG
Division Interlinings
Amtsgericht Mannheim HRA 0904 W

D-69465 Weinheim
phone 06201/80-2920
fax 06201/88-2920
stephan.frerk@freudenberg-nw.com

You are corresponding with:
Stephan Frerk
Director Sales & Marketing Europe

Projekte Freudenberg Interlining ab 2004

Projekt 1 "Managementtraining - Mitarbeiterführung"

- Weiterbildung für das executive Management von Interlining
- Intervall-Training 5 Tage in 2004
- Teilnehmermeinungen:
 - Dr. Kreuter: *Sehr gut! Lebt von der Glaubwürdigkeit, Erfahrung und Ausstrahlung des Trainers. Gute Mischung zwischen Konzept und Praxis, Tools und Übung. Wertvoll ist die Parallelität zum Vertriebstaining und gegenseitige Rückmeldung.*
 - J. Rieger: *Klasse! Besonders die praktischen Übungen. Verbessert wurden die Gesprächsführung, das Anerkennungsverhalten und das Führen mit Zielen*
 - P. Zieher: *Sehr gutes Seminar. Hat dazu geführt, Führungs- und Mitarbeitercrew näher zusammen zu bringen. Verbessert wurden die Selbsteinschätzung und der richtige Umgang mit den eigenen Mitarbeitern.*
 - M. Berger: *Sehr gut. Macht mich sicherer in der Mitarbeiterführung*
 - S. Frerk: *Wertvoll, da praxisnah mit guter Dosierung der einzelnen Themen und guter Dramaturgie. Praxisrelevanz für Mitarbeitergespräche, Selbstbeobachtung und -wahrnehmung, Anerkennungs- und Motivationsverhalten.*

Projekt 2 "Verkaufstraining - effizientes Kundenmanagement"

- Aus- und Weiterbildung für den Außendienst
- Intervall-Training 7 Tage in 2004
- Teilnehmermeinungen:
 - G. Dölp: *Sehr gut! Ist eine notwendige Unterstützung, um Kunden neu zu bewerten und um Ziele leichter und einfacher erreichen zu können. Praxisrelevanz: Beziehungspflege zu Kunden, Präsentationstechnik, Verkaufsgespräch und Chancendenker anstatt Problemdenker sein.*
 - M. Jaeger: *Sehr gut. Angenehme, positive Stimmung, sehr informativ und hilfreich für die Verkaufspraxis. Hier sollte unbedingt weitergemacht werden.*
 - M. Neubauer: *Als positiv bewerte ich die 100% praxisbezogenen Themen und angebotenen Lösungsvorschläge. Praxisrelevanz: Anleitung zum strukturierten Verkaufen (Kundendatenbank) und für dsa Kundengespräch (Einwandsbehandlung).*

Projekt 3 "Workshop executive Management und Außendienst"

- Reflexion der durchgeführten Trainings
- Situations- und Ursachenanalyse mit Erarbeitung neuer Ziele und Handlungsvarianten
- 1 Tag im Oktober 2004

Projekt 4 "Innere Einstellung und zielorientiertes Handeln im Vertrieb"

- Impulsvortrag im Rahmen des internationalen Salesmeeting (ca. 100 Teilnehmer)
- 90 Minuten im April 2005

Projekt 5 "Zeitoptimierung für Außendienst-Mitarbeiter"

- Weiterbildung für den Außendienst
- 2 Tage in 2005
- Teilnehmermeinungen:
 - A. Hanghofer: *Sehr gut wie immer! Praxisrelevanz: Einordnung in die Zeitquadranten, Erkennen des eigenen Rollenverhaltens, Umgang mit dem inneren Schweinehund und Optimierung der eigenen Planung und Organisation.*
 - Neubauer Max: *Das Training hat sehr viel gebracht. Die tägliche Umsetzung dessen, was wir gelernt haben, bedeutet aber auch sehr viel Konsequenz. Ich ertappe mich immer wieder dabei, wie ich in den alten Trott zurückfalle. Die kleinen Karten sind dabei sehr hilfreich (habe ich in der Woche mehrmals in der Hand und lese darin), aber wie Sie richtigerweise schreiben, das Lesen alleine bringt's nicht, erst die Umsetzung ist das Wertvolle.*

Projekt 6 "Analyse und Entscheidung Verkauf zur Erhöhung der added values"

- Weiterbildung für den Außendienst
- 2 Tage in 2006
- Teilnehmermeinungen:
 - J. Liegl: Sehr interessant und kurzweilig aber auch anstrengend. Praxisrelevanz: Zusatznutzen der Kunden, was Einkäufer sich wünschen, Kundenanalysen
 - M. Neubauer: Ich habe erneut Handlungs- und Analyseanleitungen mit praktischer Anwendbarkeit erhalten. Praxisrelevanz: Vermutungen im Kundenmanagement durch Hinterfragen absichern, Ziele schriftlich mit Kunden erarbeiten, Veriefung vorangegangener Analysemethoden.
 - L. Schmidt: Sehr gut und informativ. Praxisrelevanz: Schärfung der eigenen Wahrnehmung im Kundenkontakt, mehr nach Fakten und weniger nach Intuition entscheiden, Probleme segmentieren.
 - B. Peters: Gute Erkenntnisse, welche Kriterien die Entscheidung anderer beeinflussen. Praxisrelevanz: Handlungsvarianten und Entscheidungskriterien helfen mir, die Situation beim Kunden zu strukturieren und eine klare Vorgehensweise festzulegen.