

Trainerprofil Michael Sostmann

- Qualifizierungs- und Entwicklungsthemen
- Referenzen

Sostmann - Piehl und Partner

Michael Sostmann
c/o MS Selling Knowledge GmbH
Bohnstedtstraße 22 • 12309 Berlin
m.sostmann@sostmann-piehl.com
030-765873 71 • 0172-302 66 22

Worum geht es?



Vertriebs-und Serviceoptimierung

Versteckte und schlummernde Umsatz- und Ertragspotentiale erschließen. Arbeitsabläufe optimieren



Messbare Ergebnisse

Keine Alibi-Maßnahmen. Kein Training mit Strohfeder-Effekt. Sondern messbare Erfolge durch wirkungsvolle und nachhaltige Maßnahmen für eine dauerhaft bessere Sales Performance.

Wissen Sie,
wie gut Ihre
Mitarbeiter
sein
könnte?



Sales Excellence

Nachhaltige Weiterentwicklung Ihrer Vertriebsmitarbeiter und Ihrer Vertriebspartner für beständiges Wachstum.



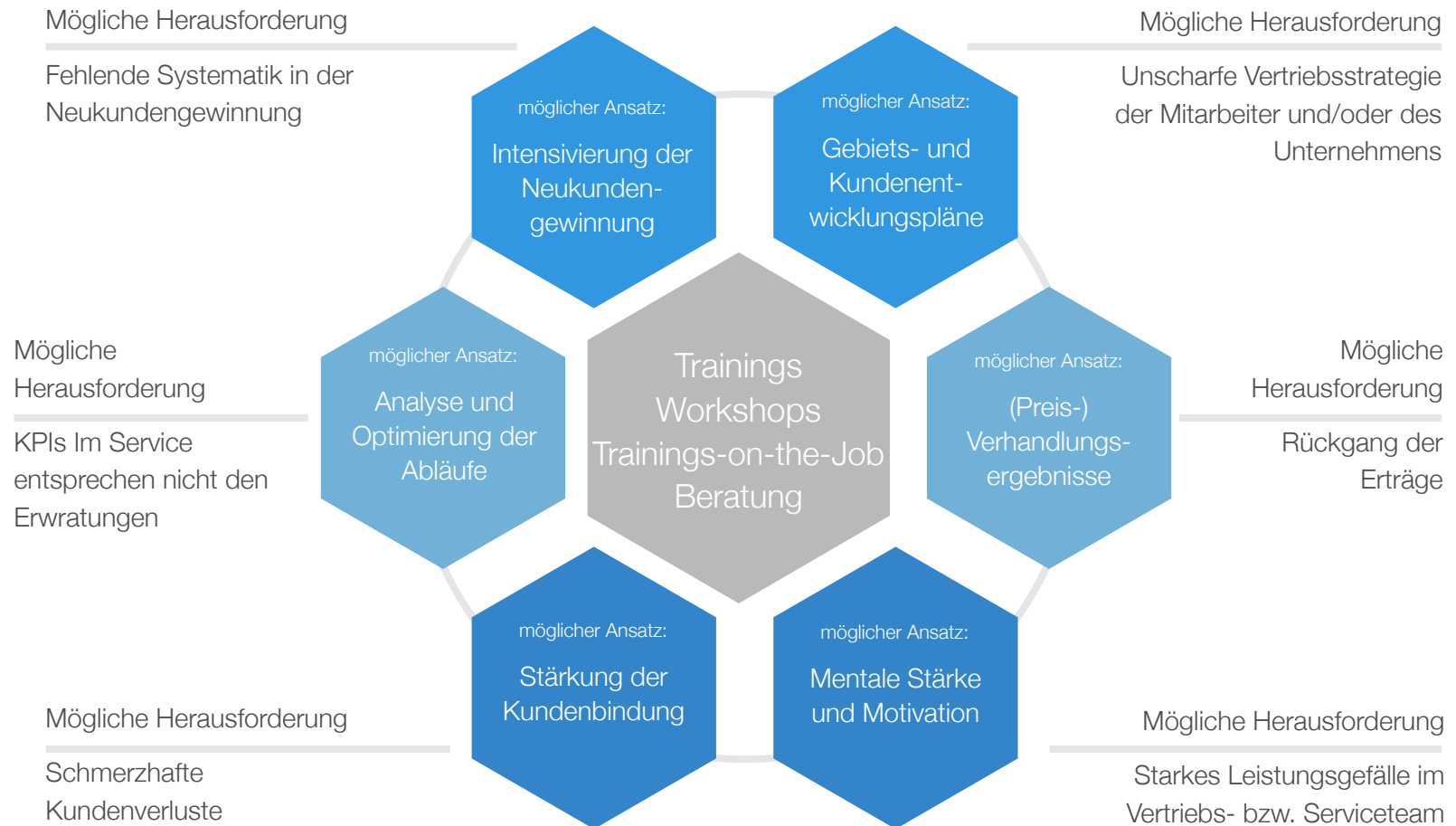
Gesamtheitlicher Ansatz

Von der Analyse und Evaluation über die Identifikation kritischer Erfolgsfaktoren bis hin zur Auswertung aller Maßnahmen

Wie gehen wir vor?



Mission: Optimierung des Sales und des Aftersales.





„Ob Du glaubst, Du schaffst es, oder Du schaffst es nicht - Du wirst in jedem Fall recht behalten!“

Kurz und bündig:

In meinen Trainings, Workshops und Einzelmaßnahmen ist es mir wichtig, alle Teilnehmer zu erreichen und zu begeistern. Teilnehmer bestätigen immer wieder, dass meine Wissensvermittlung Spaß macht und zu spüren ist, dass die Maßnahmen sehr praxisorientiert sind. Dabei ist es mir jedoch besonders wichtig, dass meine Teilnehmer schnell eine nachhaltige, selbstmotivierende Verhaltensänderung eingehen. Ich vermittele nur Inhalte, an die ich selbst glaube und die ich selbst nutze. Nennen wir das einfach „Authentische Wissensvermittlung“ auf Basis einer über 25-jährigen erfolgreich gelebten Vertriebstätigkeit sowie auf Basis der Erfahrungen beim Aufbau eines eigenen Unternehmens mit aktuell 5 Mitarbeitern.

Seit 2002 bin ich in den Bereichen Führungskräfte- und Verkaufstrainings, Mitarbeiter-Motivation, Personaldiagnostik, Entwicklung von Vertriebsstrategien und Fachseminaren etc. sehr erfolgreich tätig.

Dabei ist es meine Stärke, Erfahrungen aus den unterschiedlichsten Branchen und Vertriebswegen zu vermitteln und Teilnehmer anzuregen, individuell davon zu profitieren.

Qualifizierung:

Über 25 Jahre Vertriebserfahrung im Geschäftskundenvertrieb

Mehrere Jahre Führungsverantwortung

2002 Ausbildung zum zertifizierten Vertriebstrainer

Ausbildung zum Teamcoach sowie zahlreiche Zusatzausbildung, z.B. in der Transaktionsanalyse, dem erlebnisorientierten Lernen u.v.m.

Lizenz (BE) für berufsbezogene Eignungsdiagnostik (nach DIN 33340)

Co-Autor des Bestsellers „Preisdruck? Na und!“

Hohe Praxiserfahrung im Vertrieb, als Führungskraft und als Trainer, führen zu praxisnahen und authentischen Trainings

Eine Auswahl unserer Referenzen

Zu unserem Kundenkreis gehören viele namhafte Unternehmen aus den verschiedensten Branchen: Mittelständische Unternehmen mit regionaler Bedeutung ebenso wie international agierende Konzerne. Viele unserer Kunden arbeiten seit mehr als 10 Jahren mit uns zusammen.



Mercedes-Benz

ARCOR



innight



smart

Deutsche Leasing

e.discom
Telekommunikation GmbH

Allianz



sto



B|BRAUN
SHARING EXPERTISE

T-Systems



versatel

STELLANTIS