

Meine Methode:

Meine Arbeit ist jederzeit verbindlich und geprägt von hoher Wertschätzung, meine Vorgehensweise ist stets praxisorientiert und interaktiv.

Daher spielt bei meinem Trainingsansatz das **Erarbeiten, Selbst-Erleben** und **Ausprobieren** die größte Rolle, damit bereits im Seminar und im vertiefenden „Training on the Job“ **Theorie und Praxis optimal verknüpft werden** und für Sie und Ihre Mitarbeiter das Training **die größtmögliche Wirkungskraft erzeugt**.



Meine Philosophie:

Training nach Maß

Personalentwicklung ist so individuell wie Ihre Mitarbeiter! Daher ist jede gute Trainingsmaßnahme für Sie persönlich entwickelt und maßgeschneidert, um den maximalen Trainingserfolg zu erzielen.

- Sie haben genug von Weiterbildungsmaßnahmen, die vorgefertigt aus irgendeiner Schublade gezogen werden?
- Was Ihnen fehlt, sind speziell für Ihre aktuellen Anforderungen und Bedürfnisse individuell entwickelte Weiterbildungsmaßnahmen?

Kommen Sie gerne auf mich zu!

Alexander Koch

TRAINING & COACHING



„Ich bin Ihr Experte für Service- und Vertriebsentwicklung in Customer Care und Retail“

- mehr als 15 Jahre aktive Praxiserfahrung in Personalentwicklung, Training und Coaching
- dipl. systemischer Coach und Trainer
- NLP Master (*DVNL*P)
- qualifizierter Team- und Konfliktcoach

Mein Leistungsangebot:

- **Training für Customer Care, Fachhandel und Filialvertrieb**
- **Workshops/ Moderation**
- **Coaching**

Alexander Koch

TRAINING & COACHING

„Lernen und erfolgreiche Entwicklung passiert immer genau dann am Wirkungsvollsten, wenn Neues, Neugierde, Spaß und Mut zum Ausprobieren aufeinandertreffen dürfen.“



**Alexander Koch -
Training & Coaching**
Kretastr. 21
D-44894 Bochum

Telefon: +49 234 379 83 199
Mobil: +49 177 448 4586
Email: mail@koch-training.com

[www.koch-training.com]

Trainingsschwerpunkt:

Ausbildung und Entwicklung von Leistungsträgern für die Service- und Vertriebsbereiche in Customer Care und Retail



- Sie benötigen Unterstützung beim **Aufbau und der Entwicklung erstklassiger Beratungs- und Verkaufskompetenz** am P.O.S. und Kundenkontaktpunkt?
- Sie wünschen Sich die Verknüpfung von Service- und Verkaufskompetenz und wollen Ihren **Kunden ein Erlebnis schaffen** und diese begeistern?
- Sie möchten **Promotoren und Mitarbeiter qualifizieren** und sind daran interessiert, Kompetenz zur **Frequenzzuführung und Chancenverwertung** aufzubauen?
- Sie möchten, dass Ihre Berater und Verkäufer Ihre **Kunden durch Cross- und Up-Selling begeistern**?
- Sie wollen gute Mitarbeiter zu **Multiplikatoren und Sales-Coaches ausbilden**, damit Sie Ihre Mannschaft jederzeit nachhaltig und flexibel trainieren können?

Workshops/ Moderation

Moderation und Durchführung von ziel- und ergebnisorientierten Workshops



- Sie suchen Unterstützung oder einen Moderator für eine Ihrer Team- oder Abteilungsveranstaltungen?
- Sie wünschen Sich einen kreativen Konzeptions- und Sparringspartner für ein gelungenes Meeting- oder Workshopdesign?
- Sie möchten, dass Ihre Meetings und Workshops noch mehr bewirken?

Wie so oft, gilt auch für ein professionelles Meeting oder einen gelungenen Workshop eine einfache Grundregel: „**Erfolg ist kein Zufall**“.

Und wie toll ist es erst, wenn durch effizienten Austausch, gegenseitige Anregungen und konkrete Arbeitspakete nicht nur ein tolles Ergebnis, sondern manchmal auch eben ein wahres Meisterstück erreicht wird!

Coaching

Coaching und Kompetenzaufbau insbesondere für junge Führungskräfte und Mitarbeiter in Veränderungsprozessen



Mein Verständnis für ein erfolgreiches Coaching:

- ✓ Coaching dient dem Erreichen selbstgewollter, realistischer - *für den Klienten relevante* – Ziele
- ✓ Coaching ist lösungs- und zielorientiertes Arbeiten und Hilfe zur Selbsthilfe
- ✓ jedes Coaching ist interaktiv: Coach und Klient sind gleichermaßen gefordert!
- ✓ die Transparenz der im Coaching eingesetzten Methoden ist für mich selbstverständlich
- ✓ Vertrauen und Akzeptanz sind für mich die Basis eines erfolgreichen Coachings

Wachsen Sie nicht nur mit Ihren Aufgaben - Entwickeln Sie Sich weiter!