EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

WIR STEIGERN IHREN VERKAUFSERFOLG

NEUE WEGE ZUR VERTRIEBSENTWICKLUNG

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

VERTRIEBSENTWICKLUNG AUS GANZHEITLICHER SICHT

VERTRIEBSENTWICKLUNG AUS GANZHEITLICHER SICHT

Wir sind ein führendes Trainings- und Beratungsunternehmen, national wie international auf B2B-Vertrieb spezialisiert.
Wir greifen auf die Erfahrung von über 300 realisierten Vertriebsprojekten in 6 Ländern mit über 10.000 TeilnehmerInnen zurück.
Wir verbinden die Kenntnisse aus dem Geschäftsfeld des Kunden mit fundierter Verkaufs- und Führungserfahrung sowie Berater- und Methodenkompetenz.

Unser erfahrenes Team begleitet und berät Sie mit Leidenschaft und Überzeugung. Als starker Partner optimieren wir im Zusammenspiel mit Management, Führungskräften und MitarbeiterInnen den gesamten Vertriebsprozess und schaffen damit beste Voraussetzungen für höhere Erträge!

WIE WIR IHREN VERKAUFSERFOLG STEIGERN

Mit dem ganzheitlichen Ansatz deckt EWOS alle Wirkungsfaktoren für einen erfolgreichen Vertrieb ab:

Vertriebs-GPS

Mit dem EWOS-Vertriebs-GPS erhalten Sie eine präzise Standortbestimmung und klare Wege zur Zielerreichung.

Vertriebsberatung

Perfekte strategische Ausrichtung gepaart mit individuell darauf abgestimmten Prozessen schaffen die Basis für den Verkaufserfolg.

Verkaufstraining

Optimales Verhalten und geeignete Werkzeuge führen den Verkäufer zum Erfolg.

Programme und Lehrgänge

Individuell und praxisnah. Intensives Wissen für Verkaufsleiter und Key Account Manager zur Umsetzung im eigenen Unternehmen.

Personalberatung im Vertrieb

Geeignete Vertriebspersönlichkeiten werden schnell produktiv.

INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

VERTRIEBS-GPS

Mit dem VERTRIEBS-GPS erhalten Sie eine präzise Standortbestimmung und klare Wege zur Zielerreichung

WO UNTERSTÜTZT VERTRIEBS-GPS

- Engagierte Wachstumspläne
  und Strategien des Unternehmens realisieren
- Vertriebsprobleme
  wie Stagnation und sinkende Vertriebserfolge bewältigen
- Überforderten Vertriebsmitarbeitern Orientierung geben
- Übersteuerung der Vertriebsmannschaft minimieren
- Niedriger Motivation
  im Verkauf entgegenwirken und Teamspirit erzeugen
- Schwierigkeiten bei der Mitarbeitersuche
  und Integration bewältigen
- Hohe Fluktuation im Verkauf vermeiden
- Punktgenaue Erfassung
  des tatsächlichen Bildungsbedarfs im Verkauf
- Evaluierung von Trainings- und Beratungsleistungen

UNTERSUCHUNGSFELDER

VERTRIEBS-
AUSRICHTUNG

VERTRIEBS-
ORGANISATION

VERTRIEBS-
STEUERUNG

FÜHRUNG
IM VERTRIEB

QUALITÄT
DES VERKAUFENS

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

VERTRIEBS-GPS

GRUNDLAGE VERTRIEBS-GPS

Das VERTRIEBS-GPS misst die Vertriebsperformance
und öffnet Wege zur Zielerreichung:

Vertriebsperformance ist die Fähigkeit,

- optimale Produkte und Dienstleistungen
  in den richtigen Märkten
- an die passenden Zielgruppen und Kunden
- für die konkreten Bedürfnisse
- mit der wirksamen Botschaft
- und den funktionierenden Vertriebswegen
- mit zielgerichtet geführten und geschulten Mitarbeitern zu verkaufen.

FUNKTIONSWEISE VERTRIEBS-GPS

Vereinfacht arbeitet das Vertriebs-GPS wie die Medizin

- Wir führen eine Gesundenuntersuchung durch
- Wir erheben den Gesundheitsstatus
- Wir diagnostizieren mögliche Ursachen bei Krankheitssymptomen
- Wir empfehlen wirksame Therapieansätze
- Wir überprüfen den Gesundungsfortschritt

Dies führt zu einer präzisen Standortbestimmung und klaren Wegen zur Zielerreichung.

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

VERTRIEBSBERATUNG

AUSRICHTUNG.PROZESSE.UMSETZUNG

PROJEKT: STRATEGIEENTWICKLUNG

www.greiner-perfoam.com

„IM STRATEGIEENTWICKLUNGSPROJEKT KONNTEN DURCH DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEN EWOS-BERATERN ZUKUNFTSFÄHIGE KONZEPTE IN DIE UMSETZUNG GEBRACHT WERDEN“

Ing. Maximilian Lehner - GREINER PERFOAM / Verkaufsleiter

WAS WAREN DIE SPEZIELLEN AUFGABEN FÜR EWOS?

Als Ausgangspunkt stand die Frage, in welche Richtung sich Greiner Perfoam entwickeln sollte, um das Unternehmen fit für die Zukunft aufzustellen. Dabei waren die bestehenden Kompetenzen und Fähigkeiten zu berücksichtigen, und sowohl Ausbaupotenziale wie auch neue Branchen, Technologien und Märkte zu prüfen und zu bewerten.

WO SETZTE EWOS AN?

Der EWOS-Berater ermittelte die bestehende Haltung aller Führungskräfte zur Unternehmenszukunft durch eine fundierte Voranalyse mit Einzelinterviews und der Darstellung der Ergebnisse im Analyse-Radar. Anschließend wurde in mehreren Workshops an verschiedensten strategischen Optionen gearbeitet. Dabei wurde bewusst auch das Denken „Out of the Box“ zugelassen. Nach Betreuung und Priorisierung der Optionen wurde für die besten fünf jeweils ein Business Case samt Umsetzungsfahrplan erarbeitet. Die Ergebnisse wurden in einem Abschlussworkshop der Geschäftsleitung und dem Spartenleiter präsentiert.

WAS WAREN DIE ERFOLGE DURCH EWOS?

Die beiden Optionen mit der höchsten Priorität (Internationalisierung und Systemanbieter) wurden unmittelbar nach Abschluss der Strategieentwicklung angegangen.
Beide Optionen sind mittlerweile umgesetzt und bilden die erweiterte Basis für künftiges Wachstum bei Greiner Perfoam. Für die anderen Optionen gibt es Realisierungspläne, die im Rahmen der bestehenden Möglichkeiten bei Kapazitäten und Ressourcen sukzessive angegangen werden.

ENGEL
be the first.

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

PROJEKT: OEM-BETREUUNG

www.engelglobal.com

„IM PROJEKT OEM-BETREUUNG KONNTEN DURCH DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEM EWOS-SPEZIALISTEN WEITERE ENTSCHEIDENDE BLICKWINKEL ANALYSIERT UND DIE VERKAUFSSTRATEGIE OPTIMIERT WERDEN“

Ing. Franz Füreder - ENGEL / Verkaufsleiter

WAS WAREN DIE SPEZIELLEN AUFGABEN FÜR EWOS?

ENGEL als Marktführer bei Spritzgussmaschinen hat EWOS engagiert, um in der Betreuung von OEM's der Automobilindustrie und darüber hinaus noch besser zu punkten. Dabei ging es um ein vertieftes Verständnis der Vergabeprozesse von großen OEM's. Der Schwerpunkt lag in der Automobilindustrie.

WO SETZTE EWOS AN?

Der Ansatz war, in mehreren Workshops mit einem gemischten Team aus Führungskräften aller Fachbereiche, die Kundenrelevanz hatten, das Thema zu bearbeiten. Vor dem ersten Workshop wurde in Einzelinterviews durch den EWOS-Berater die bisherige Logik der OEM-Betreuung bei ENGEL erhoben.
Danach erarbeitete das Expertenteam, moderiert durch den EWOS-Berater und unter Nutzung seiner Erfahrung, das sogenannte Buying Center am Beispiel von Automotive OEM's. Die daraus entwickelten strategischen Ansätze wurden in einer vom EWOS-Berater organisierten Sparringrunde bei einem OEM überprüft.

WAS WAREN DIE ERFOLGE DURCH EWOS?

Auf Basis des OEM-Buying Center´s konnte zum einen ein virtuelles ENGEL Selling Center entwickelt werden, und zum anderen wurde eine optimale Kontaktstrategie für die künftige OEM-Betreuung ausgearbeitet.
Die Ergebnisse wurden in einem OEM-Roadbook dokumentiert und in den Verkaufsprozess integriert.

WIR BERATEN GANZHEITLICH

Das Ineinandergreifen von

- Vertriebsausrichtung (Strategie)
- Vertriebsorganisation (Strukturen, Prozesse)
- Vertriebssteuerung (Analyse, Kennzahlen)
- Qualität des Verkaufens (Verkaufstaktik, Verkaufsverhalten, etc.)
- Führung im Vertrieb (Führungsverhalten, Verkäufercoaching, etc.)

führt zum Verkaufserfolg.

EWOS-BERATUNGSLEISTUNGEN

- Vertriebsdiagnose
- Strategieentwicklung
- Strategieumsetzung
- Organisationsgestaltung
- Prozessoptimierung

ERFOLGSPROJEKTE IN DER VERTRIEBSBERATUNG

ekey – DEIN FINGER. DEIN SCHLÜSSEL.
EREMA – PLASTIC RECYCLING SYSTEMS
emw – Gruppe
greiner – GROUP
HAINZL
HOLTER
LAPP GROUP
MAGNA
PRANGL
Raiffeisen Immobilien
scheuch – TECHNOLOGY FOR CLEAN AIR
SIEMENS

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

VERKAUFSTRAINING

PERSÖNLICHKEIT.VERHALTEN.WERKZEUGE

Miele
Verlässlichkeit für viele Jahre

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

PROJEKT: VERKAUFSTRAINING MIELE

www.miele.at

WAS WAREN DIE SPEZIELLEN AUFGABEN FÜR EWOS?

Innerhalb des Unternehmens Miele – bekannt für hochwertige Haushaltsgeräte – ist der Geschäftsbereich Miele Professional für den Vertrieb der gewerblichen Produkte an unterschiedlichste Kundensegmente (z. B. Hotel, Alten- und Pflegeheim, Krankenhaus, Labor, Arztpraxis, usw.) verantwortlich. Die Produkte werden vom zehnköpfigen Vertriebsteam überwiegend im Direktvertrieb angeboten. Aufgabe des Projektes mit EWOS war es, die Arbeitsweisen und primären Erfolgsfaktoren der einzelnen Mitarbeiter herauszuarbeiten. Dadurch sollte eine Wissensbasis geschaffen werden, von der das komplette Team profitieren kann.

WAS WAREN DIE ZENTRALEN SCHRITTE DER UMSETZUNG?

Anhand des EWOS-Prinzips „Systemisch Verkaufen" wurden die „Masche" bzw. Vorgangsweise jedes Mitarbeiters herausgearbeitet und auch trainiert, diese bewusst im Verkaufsgespräch einzusetzen. Gemeinsam wurden im Team wichtige Punkte wie die Argumentation der Vorteile der Miele Professional Lösungen, die mögliche Initiierung von Zusatzverkäufen (z. B. neue Produkte, Zubehör und Dienstleistungen) und individuell auf den Kunden abgestimmte Angebotstexte erarbeitet. Unterstützt wurde der Prozess durch die Mitfahrt eines Außendienst-Mitarbeiters mit einem Kollegen mit direktem Feedback bzw. der Analyse der gemeinsamen Besuche im Team.

WAS WAREN DIE ERFOLGE DURCH EWOS?

Know-how das bei jedem einzelnen Mitarbeiter im Vertriebsteam vorhanden ist kann nun verstärkt vom gesamten Team genutzt werden. Auch für die Ausbildung und Qualifizierung neuer Mitarbeiter ist jetzt eine dokumentierte Wissensbasis vorhanden. Die einzelnen Verkäufer haben sehr viel von einander gelernt und auch Verständnis für die eigene Erfolgsmasche entwickelt, die sie nun noch gezielter beim Kunden einsetzen können. Die wesentlichen Erfolgsfaktoren im Vertrieb unserer qualitativ hochwertigen Produkte und Lösungen wurden klar herausgearbeitet und verständlich gemacht.

karriere.at

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

PROJEKT: SALES CURRICULUM 2012 bis 2014

www.karriere.at

„MIT COACHINGS UND WORKSHOPS KONNTEN DIE INDIVIDUELLEN FÄHIGKEITEN UNSER VERKÄUFER MASSIV GESTEIGERT WERDEN“

Mag. Jürgen Smid

WAS WAREN DIE SPEZIELLEN AUFGABEN FÜR EWOS?

Auftrag war die Verbesserung der individuellen Vertriebskompetenz jedes Sellers und Mitgestaltung von Vertriebsprozessen in einem stark wachsenden Unternehmen. Ein zentrales Element waren die maßgeschneiderten Coachings für unterschiedliche Vertriebsanforderungen der Vertriebsteams von Telesales bis Key Account Management.

WAS WAREN DIE ZENTRALEN SCHRITTE DER UMSETZUNG?

Die Designs der Module des Sales Curriculums wurden gemeinsam mit karriere.at entwickelt. Die Interventionen waren maßgeschneidert und sehr individuell. Die Bandbreite reichte von supervisionsähnlichen Workshops über Sales World Cafe bis Coaching on the Job mit den Sellern. Follow-ups gibt es jährlich. Ein besonderes Highlight war die Einbindung der Potentialanalyse CAPTain zur gezielten Weiterentwicklung des Außendienstteams.

WAS WAREN DIE ERFOLGE DURCH EWOS?

Die wirksame Ausrichtung der Salesteams von karriere.at wurde spürbar. Die individuellen Fähigkeiten wurden erkennbar gesteigert.
Coachings und Workshops wurden von den Mitarbeitern sehr positiv erlebt.

MIT SYSTEM ZUM ERFOLG

Unser Trainings- und Beratungsansatz stützt sich auf die Geschäfts- und Unternehmensziele und integriert den Bildungsbedarf im Verkauf.

Dadurch vernetzen wir den quantitativen Handlungsbedarf mit den qualitativen Anforderungen.

EWOS-TRAININGSLEISTUNGEN

- Neukundengewinnung
- Bestandskundenoptimierung
- Lösungsverkauf (Systemisch Verkaufen)
- Key Account Management
- Angewandtes Verkaufsmanagement

ERFOLGSPROJEKTE IM VERKAUFSTRAINING

ACP IT Solutions
BMW
BÖLLHOFF Joining together!
ENGEL be the first.
karriere.at
Miele Verlässlichkeit für viele Jahre
Pappas Gruppe Das Beste erfahren.
plansee GROUP
PÖTTINGER
Roche
SCH schachermayer
Salzburger Stiegl
trenkwalder
VÖSLAUER

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

PROGRAMME & LEHRGÄNGE

VERKAUFSLEITER.KEY ACCOUNT MANAGEMENT

EWOS SCHAFFT KOMPETENZEN

- Intensivlehrgang Key Account Management
- Lehrgang Verkaufsmanagement

Unsere Lehrgänge und Programme sind längerfristig mit mehreren Modulen angelegt.
Sie werden von erfahrenen, bestens qualifizierten Spezialisten durchgeführt.
Die Teilnehmer werden bei der Umsetzung der Lernerfahrungen begleitet.
Die nachhaltige Anwendung im Unternehmen steht im Vordergrund.
Ein zentrales Element ist auch das Lernen von den Lehrgangskollegen.

Pappas Gruppe
Das Beste erfahren.

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

PROJEKT: LEHRGANG VERKAUFSMANAGEMENT

www.pappas.at

„ICH GEHE NAHEZU VON EINER 100%IGEN ERFOLGSGARANTIE AUS."
Helmut Salinger - GF Pappas Automobilvertriebs GmbH

WAS WAREN DIE ZWEI WICHTIGSTEN GRÜNDE, DASS SIE IHRE MITARBEITER IN DEN LEHRGANG ENTSANDT HABEN?

„Weil ich das EWOS-Institut bereits aus vergangener Zusammenarbeit kenne und mir der Qualität von EWOS bewusst bin. Ich bin überzeugt, dass dieser Lehrgang in der heutigen Zeit ein Muss für unsere Mitarbeiter ist."

WO HABEN SICH IHRE MITARBEITER AUS DIESEM LEHRGANG HERAUS AM MEISTEN WEITERENTWICKELT?

„In der Entwicklung der eigenen Verkaufspersönlichkeit und in der Managementkompetenz."

WAS SIND KONKRETE SICHTBARE AUSWIRKUNGEN DER LEHRGANGSINHALTE?

„Die Kommunikationsfähigkeit intern und extern hat sich um ein Vielfaches verbessert. Das Selbstvertrauen der Teilnehmer wurde gestärkt und meine Mitarbeiter trauen sich mehr zu."

WAS WÜRDEN SIE EINER BEFREUNDETEN FÜHRUNGSKRAFT, IN ÄHNLICHER POSITION, ÜBER DEN LEHRGANG DES EWOS-INSTITUTS SAGEN?

„Das Beste, was es derzeit am Markt gibt. Ich gehe nahezu von einer 100%igen Erfolgsgarantie aus."

ZUFRIEDENE LEHRGANGSTEILNEHMER

CERATIZIT
formatwerk value added paper products
GÜHRING
Personal HOFMANN®
KEBA Automation by innovation.
Ki KRESTA industries
LEITZ®
MOLTO LUCE®
NTS wincash
sikla
Unilever
WINTERSTEIGER Thinking about tomorrow.

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

PERSONALBERATUNG

SUCHE.AUSWAHL.ONBOARDING

EWOS-PERSONALBERATUNG-
DER FAKTOR MENSCH

- Personalsuche
- Testung (CAPTain – Diagnose von Verhaltenspotenzialen)
- Personalauswahl
- Onboarding

Die richtigen MitarbeiterInnen zur richtigen Zeit sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor.
EWOS nutzt das hohe Vertriebs-Know-how für Sie bei der Verkäufersuche, -auswahl, -einführung und -entwicklung.
EWOS-Scouts in den verschiedenen Branchen sichern uns exklusiven Zugang zu KandidatInnen.
Geeignete Suchverfahren und unsere Verkaufserfahrung stellen die bestmöglichen KandidatInnen fest.
Die richtigen Personen werden möglichst schnell in Richtung „High Performer" entwickelt.

item international

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

PROJEKT: MITARBEITERAUSWAHL

www.item-international.at

„MIT DEN EWOS-BERATERN HABEN WIR BISHER IMMER DIE GEEIGNETEN MITARBEITER GEFUNDEN“
Nicole Mares – Wiesinger, Salesmanagerin Item International

WAS WAREN DIE SPEZIELLEN AUFGABEN FÜR EWOS?

Wir haben mit dem EWOS-Institut schon viele erfolgreiche Projekte im Bereich Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter umgesetzt. Die Suche nach geeigneten Mitarbeitern im Verkauf war für uns zunehmend schwierig. Da EWOS schnell erkennt, welches Verkaufspotential in den Mitarbeitern steckt und dieses schnellstmöglich entwickelt wird, haben wir die Personalsuche, Auswahl und Einschulung an EWOS ausgelagert.
Unumgänglich war die Anforderung, dass die neuen Mitarbeiter nicht nur die gewünschte fachliche Kompetenz besitzen sollten, sondern auch menschlich in unser dynamisches Team passten.

WO SETZTE EWOS AN?

Gemeinsam mit EWOS haben wir ein speziell auf uns abgestimmtes Verfahren zur Suche, Auswahl und Einschulung entwickelt. Die konzeptionellen Fähigkeiten der EWOS-Berater haben uns zu einem ganzheitlichen Such- und Onboarding-Konzept geführt. Von größter Bedeutung war zudem das Eingehen der Berater auf unsere Unternehmenskultur.

WAS WAREN DIE ERFOLGE DURCH EWOS?

Aufgrund der hohen Beratungskompetenz, Ausdauer und Kreativität, sowie dem begleitenden Fachwissen der EWOS-Berater haben wir bisher immer die geeigneten Mitarbeiter gefunden. Durch das spezielle Einschulungs- und Coachingkonzept werden diese sehr schnell produktiv. Wir schätzen besonders die hohe Kundenorientierung und die gute, persönliche Betreuung rund um unsere Projekte und können EWOS sowohl für Recruiting- als auch für Coaching-Aufgaben jederzeit wärmstens empfehlen.

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

EHRLICH.ECHT.AUTHENTISCH

MIT HANDSCHLAGQUALITÄT

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

DAS EWOS-TEAM

MMAG. DR. WILFRIED SCHESCHY
Organisationsgestaltung, Strategieentwicklung und -umsetzung, Führungskräfte-Entwicklung und -Coaching, Systemisch Verkaufen

GERALD GERETSCHLÄGER, M.E.d.
Verkaufstrainings und Verkäufercoaching, Strategieentwicklung und Umsetzung, Vertriebssteuerung und Führung im Vertrieb, Systemische Verkaufstechnik und Verhandlungsführung

ING. REINHARD FLACHS
Strategiediagnose, -entwicklung und -umsetzung, Führungskräfte-Entwicklung / Change Management, Joint Selling, Systemisch Verkaufen

MMAG. DR. PROF. HARALD PILL
Persönlichkeit und Motivation, Rhetorik Präsentationstechnik, Körpersprache Persönlichkeitscoaching

MAG. MICHAEL MATZNER
Strategieentwicklung und -umsetzung Systemisch Verkaufen, Telefonmarketing Kommunikation, Entwicklung regelbrechender Strategien, Innovationsmanagement 2.0 Story Telling, Start Up Pitch Coaching Sustainability Management

HELMUT KLOIMSTEIN
Verkaufstraining und Verkäufercoaching Vertriebssteuerung und Führung im Vertrieb Systemische Verkaufstechnik und Verhandlungsführung

MAG. ANTONIA GERDENICH, MSC.
Vermarktung und Akquise Trainings und Vertriebs-GPS, Personalberatung (mit Fokus auf Suche und Auswahl qualifizierter Vertriebsmitarbeiter) Organisation und Projektmanagement

MARIA MITTERMAYR
Büroleitung, Akquisition und Kundenbetreuung, Projektmanagement, Trainerkoordination, Rechnungswesen

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

MMAG. DR. WILFRIED SCHESCHY

Geschäftsführender Gesellschafter EWOS-Institut

MIT BEGEISTERUNG FÜR DIE MENSCHEN
Die unwiderstehlichsten Menschen sind Träumer, deren Träume in Erfüllung gegangen sind. Ich habe meinen Traumberuf – das Vertrauen neuer Menschen zu gewinnen, ihre Beweggründe und Begeisterungen kennen zu lernen, ihnen Mut und Zuversicht in Entwicklungsphasen zu geben und ihre positiven Energien zu wecken, um Teams und Organisationen zu bewegen.

BERUFLICHER WERDEGANG
Unternehmenskommunikation bei der AMF Austria Milch- und Fleischvermarktung
Universitätsassistent am Institut für Kommunikationswissenschaft
Freiberuflicher Organisationsentwickler, Trainer und Journalist
Gruppenleiter und Senior Consultant bei C+M Marketingservices
Trainer und Berater im AVL-Institut mit Vertriebsverantwortung für Oberösterreich und Salzburg, Mitglied der Geschäftsleitung
Geschäftsführender Gesellschafter EWOS-Institut für Vertriebsentwicklung
Mitglied im Staff der LIMAK Austrian Business School, Linz
Akademischer Leiter des LIMAK-MBA-Programmes „Sales Excellence"
Lehrbeauftragter an den Universitäten Linz und Salzburg

ARBEITSSCHWERPUNKTE
Organisationsgestaltung
Strategieentwicklung und -umsetzung
Führungskräfte-Entwicklung und -Coaching
Systemisch Verkaufen

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

GERALD GERETSCHLÄGER, M.E.d.

Geschäftsführender Gesellschafter EWOS-Institut

M.Ed. systemische Organisationsentwicklung, Akademischer Trainer und Berater,
Fachwirt für Management und Marketing, Dipl. Outdoortrainer

EIN UNKONVENTIONELLER WEG ZUM TRAINER UND BERATER

Kaufmännische Lehre
Abendschule und Matura
Betriebswirtschaftliche Ausbildung im Rahmen der Fachakademie für Management und Marketing
Studium Trainings- und Bildungsmanagement Johannes Kepler Universität Linz
Studium systemische Organisationsberatung Johannes Kepler Universität Linz
Trainerausbildung an verschiedenen Instituten (Uni Linz, Kick Off Managementconsulting,. ..)
Managementausbildung im Rahmen „High Potential Pools"
Ausbildung zum diplomierten Outdoor- und Erlebnispädagogen
Ausbildung zum systemischen Berater Uni Linz
Zertifizierter CAPTain Coach

BERUFLICHER WERDEGANG

1995 Verkauf Handel Sport 2000
1997 Leiter Hartware Sport 2000
1998 Geschäftsleiter mobilkom Austria AG Linz
2000 Key Account Manager mobilkom austria AG
2004 Senior Manager mobilkom austria AG / Vodafone Group
2005 Stv. Head of Corporate Account Management mobilkom austria AG
2006 Geschäftsführender Gesellschafter EWOS-Institut für Vertriebsentwicklung
2009 Lehrbeauftragter an der Donau-Universität Krems zu Marketing und Vertrieb

ARBEITSSCHWERPUNKTE

Verkaufstrainings und Verkäufercoaching
Strategieentwicklung und Umsetzung
Vertriebssteuerung und Führung im Vertrieb
Systemische Verkaufstechnik und Verhandlungsführung

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

ING. REINHARD FLACHS

Akademischer Trainer und Unternehmensberater
Partner des EWOS-Instituts

MEIN CREDO
Die Unternehmen brauchen heute mehr Veränderer, mit Visionen und Respekt vor dem Erschaffenen, die Zeit der Bedenkenträger ist vorbei.
Die richtige Balance zwischen Ausbau des Bestehenden, und entschlossenem Betreten von Neuland, macht erfolgreiche Manager künftig aus - solche Menschen zu begleiten, dabei meine Erfahrungen einzubringen und sie zum Erfolg zu führen, begeistert mich.
In Jahrzehnten als aktiver erfolgreicher Motorsportler habe ich gelernt, dass Strategie, Taktik und Ausdauer ebenso wichtig sind wie Talent.

DER QUEREINSTEIGER IN DIE BERATUNG UND TRAINERTÄTIGKEIT
Klassischer Bildungsweg bis HTBLA Motoren- und KFZ Bau in Steyr
8 Jahre Konstrukteurstätigkeit bei Daimler Benz in Stuttgart und BMW in München
16 Jahre internationale Erfahrung in Einkaufsleiterfunktionen bei BMW in München, Verona/Mailand und Steyr, 5 Jahre Geschäftsführender Gesellschafter für den Vertrieb bei einem Start Up Unternehmen in der Antriebstechnik in Steyr
Ausbildung zum Akademischen Trainer an der Johannes Kepler Universität in Linz und Start in die Selbständigkeit als Unternehmensberater
Einstieg als Trainer und Berater in das Team des EWOS-Institutes im Jahre 2008
Zertifizierung zum CAPTain Coach

ARBEITSSCHWERPUNKTE
Strategiediagnose, -entwicklung und -umsetzung
Führungskräfte Entwicklung / Change Management
Joint Selling
Systemisch Verkaufen

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

MMAG. DR. PROF. HARALD PILL

Kommunikationsexperte und Partner des EWOS-Instituts

AUSBILDUNG
Studium am Mozarteum Salzburg (Mag. artium)
Musikpädagogik, Violine, Sologesang, Stimmbildung
seit 1985 Leiter des weltbekannten Bachl-Chores
Lehrtätigkeit an der Pädagogischen Akademie des Bundes
Studium der Staats- und Rechtswissenschaften an der Universität Salzburg (Dr. juris)
Kulturmanager der Stadt Linz
Studienaufenthalte in Deutschland, der Schweiz und in den USA
Seit 1989 als Management- und Kommunikationsberater sowie als
Persönlichkeitscoach international tätig
Zertifizierter CAPTain-Coach

ARBEITSSCHWERPUNKTE
Persönlichkeit und Motivation
Rhetorik
Präsentationstechnik
Körpersprache
Persönlichkeitscoaching

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

MAG. MICHAEL MATZNER

Trainer und Berater des EWOS-Instituts

AUSBILDUNG UND ERFAHRUNG

Studium Marketing, Kommunikation und Fertigungswirtschaft
an der JKU – Johannes Kepler Universität Linz
Zertifizierter Projekt- und Prozessmanager
Absolvent der Greiner Akademie
Lehrgang Strategische Unternehmensführung in St. Gallen
Product Manager Internationale Markenartikelindustrie – Wella GmbH
Marketingleitung Industrie – Trodat GmbH
Verkaufsleitung Industrie – Greiner Extrusionstechnik GmbH
Geschäftsführung Industrie – Tilo GmbH
Vertriebs- und Marketingberatung seit 2010
Preisträger EDISON Innovationspreis,
Bank Austria Social Innovation Award
Zertifizierter CAPTain-Coach

ARBEITSSCHWERPUNKTE

Strategieentwicklung und Umsetzung
Systemisch Verkaufen
Telefonmarketing
Kommunikation
Entwicklung regelbrechender Strategien
Innovationsmanagement 2.0
Story Telling
Start Up Pitch Coaching
Sustainability Management

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

HELMUT KLOIMSTEIN

Trainer und Berater des EWOS-Instituts

MEIN CREDO
„Man kann einen Menschen nichts lehren, man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu entdecken."
Galileo Galilei

AUSBILDUNGEN
Ausbildung zum Verkaufsleiter in den Bereichen Marketing, Mitarbeiterführung, Motivation, strategische Planung, Vertriebssteuerung und Verhandlungsführung
Coachingausbildung
Ausbildung zum NLP-Practitioner
Trainerausbildung
Ausbildung für Rhetorik, Moderationstechnik
Zertifizierter CAPTain-Coach

BERUFLICHER WERDEGANG
Großhandelskaufmann
9 Jahre Außendienst technischer Großhandel
9 Jahre selbständige Handelsagentur für Industrieprodukte
8 Jahre Verkaufsleiter (Führung von 65 Außendienstmitarbeitern und 3 Regionalverkaufsleitern)
Verkaufstrainer und Berater

ARBEITSSCHWERPUNKTE
Verkaufstraining und Verkäufercoaching
Vertriebssteuerung und Führung im Vertrieb
Systemische Verkaufstechnik und Verhandlungsführung

EWOS
INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

MARIA MITTERMAYR
Büroleitung

CREDO
Ich bin mit Leib und Seele Verkäuferin und fühle mich dort wohl, wo ich meine Talente ausleben und mein unternehmerisches, vernetztes Denken und selbständiges Handeln optimal einbringen kann. Ich sehe mich für den Erfolg verantwortlich und es macht Spaß, diesen zu teilen.

BERUFLICHER WERDEGANG
Bürokauffrau
11 Jahre Teamleiterin (Einkauf, Disposition, Administration, Verkauf) in einem Bauunternehmen
11 Jahre Telefonverkauf und Reklamationsmanagement in einem Trainings- und Beratungsunternehmen
Gründungsmitglied des EWOS-Instituts

ARBEITSSCHWERPUNKTE
Büroleitung
Akquisition und Kundenbetreuung
Projektmanagement
Trainerkoordination
Rechnungswesen

PUPLIKATIONEN

„Systemisch Verkaufen"
in: Training in der
Bildungsgesellschaft

Hrsg. Gerhard Biedermair

Systemisch Verkaufen
Neue Wege Kunden zu gewinnen

Dr. Wilfried Scheschy
Gerald Geretschläger M.E.d.

Systemische Vertriebs-
entwicklung im Spannungsbogen
der Beratungsformen

Gerald Geretschläger M.E.d.

INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG

EWOS INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG GMBH
A-4120 NEUFELDEN, VELDNER STRASSE 29
TEL. +43 7282 20797 5553, OFFICE@EWOS.AT,
WWW.EWOS.AT