



**BEYREUTHER®**  
TRAINING

# MODUL 1

## Prozessbeschreibung

SCHLÜSSELQUALIFIKATION





# MODUL 1

## Prozessbeschreibung

### Schlüsselqualifikation

**Die Schritte um das Modul 1 der  
BEYREUTHER-ONLINE-ACADEMY in  
Ihr Unternehmen zu implementieren.**

Dieser Prozess beschreibt in detaillierter Form die Schritte, die notwendig sind, um das **Modul 1: Schlüsselqualifikationen** der BEYREUTHER-ONLINE-ACADEMY in Ihr Unternehmen zu implementieren. Dabei wird ein umfassender und durchdachter Ansatz verfolgt, der sowohl die Führungsebene als auch die Mitarbeiterebene einbindet, um sicherzustellen, dass die vermittelten Inhalte effizient angewendet und langfristig im Vertriebserfolg verankert werden.

# SCHRITT

## Kostenfreies 1:1 Vorgespräch auf Führungsebene

Das Vorgespräch stellt den ersten Schritt dar, um das Unternehmen und die spezifischen Bedürfnisse im Vertrieb genau zu verstehen und die erforderlichen Maßnahmen festzulegen.

MODUL 1  
PROZESSBESCHREIBUNG



### IST-ANALYSE Auditierung

In dieser Phase wird eine umfassende Analyse des Status quo der Vertriebsstruktur des Unternehmens durchgeführt. Dazu gehört die Bewertung der bestehenden Vertriebsstrategie, der Leistungsfähigkeit der Vertriebsmitarbeiter sowie der allgemeinen Marktposition des Unternehmens. Die IST-Analyse ermöglicht es, festzustellen, welche Stärken und Schwächen aktuell bestehen und welche spezifischen Herausforderungen im Vertrieb vorhanden sind.

### SOLL-ANALYSE Bedürfnis-Ergründung

Basierend auf den Erkenntnissen der IST-Analyse wird im nächsten Schritt gemeinsam mit der Führungsebene ermittelt, welche Soll-Ziele erreicht werden sollen.

Hierbei geht es darum, die idealen Vertriebsprozesse, Zielsetzungen und Marktpositionen zu definieren. Zudem wird ermittelt, welche Kenntnisse und Fähigkeiten im Vertrieb noch entwickelt oder vertieft werden müssen, um die gewünschten Resultate zu erzielen.

### Skizzierung der erforderlichen Maßnahmen

Anhand der festgestellten Lücken zwischen der aktuellen Situation (IST) und den gewünschten Zielen (SOLL) wird ein Plan erstellt, der aufzeigt, welche konkreten Maßnahmen ergriffen werden müssen.

Diese Maßnahmen umfassen sowohl Schulungs- als auch Prozessoptimierungen und können organisatorische Veränderungen sowie neue Ansätze in der Vertriebsstrategie beinhalten.

### DURCHFÜHRUNG

**FORMAT**  
Web-Video-konferenz

**INTERVALL**  
Einmalig

**DAUER**  
Maximal  
2 Stunden

**MODERATION**  
Carsten  
Beyreuther

### ERGEBNIS

Eine klare Skizzierung der Maßnahmen und ein gemeinsames Verständnis für die notwendigen Schritte, um die Vertriebsperformance zu steigern und bestehende Lücken zu schließen.

# SCHRITT 2

## Beauftragung

MODUL 1  
PROZESSBESCHREIBUNG



**Nach dem erfolgreichen Vorgespräch und der Erarbeitung des Maßnahmenplans folgt der formelle Schritt der Beauftragung.**

Dieser Schritt markiert den Beginn der Zusammenarbeit zwischen Ihrem Unternehmen und der **BEYREUTHER-ONLINE-ACADEMY**. Die Beauftragung umfasst die Festlegung der zu buchenden Module, der teilnehmenden Mitarbeiter sowie der organisatorischen Rahmenbedingungen (Laufzeit, Ziele, Meilensteine).



# SCHRITT 3

## Datenerfassung auf Unternehmensebene

Dieser Schritt legt die Grundlage für eine maßgeschneiderte Schulung, indem alle relevanten Daten Ihres Unternehmens detailliert erfasst werden.

### ERFASSUNG der Unternehmensdetails

Es werden alle wichtigen Informationen über Ihr Unternehmen gesammelt, die für die Schulung und die Anpassung der Lerninhalte relevant sind.

Dazu gehören z. B. Unternehmensgröße, Branche, Zielgruppen und bestehende Verkaufsprozesse.

### ERSTELLUNG des Markt-Avatars

Neben dem Kundenprofil wird auch das Markttumfeld Ihres Unternehmens genau analysiert. Dabei werden Markttrends, Wettbewerbsstrategien und Besonderheiten des Marktes in die Schulung integriert, um Ihre Vertriebsstrategie optimal darauf auszurichten.

### ERSTELLUNG der Psychographie des Kunden-Avatars

Ein zentraler Bestandteil ist die genaue Definition des „Kunden-Avatars“. Dies umfasst die Identifikation des idealen Kundenprofils, einschließlich dessen Kaufverhalten, Bedürfnisse, Vorlieben und Entscheidungswege. Diese Informationen sind entscheidend, um sicherzustellen, dass die Schulung auf die spezifischen Anforderungen Ihres Zielparktes ausgerichtet ist.

### ERFASSUNG der Produkt- und/oder Dienstleistungsdetails

Alle relevanten Informationen zu den Produkten oder Dienstleistungen, die Sie anbieten, werden gesammelt.

Diese Details ermöglichen es, die Schulung spezifisch auf die Eigenschaften und den Nutzen Ihrer Angebote auszurichten, um diese optimal zu vermarkten.

### DURCHFÜHRUNG

**FORMAT**  
Live  
moderierte  
Web-Video-  
konferenz

**INTERVALL**  
Einmalig

**DAUER**  
2 Stunden

**MODERATION**  
Carsten  
Beyreuther

### ERGEBNIS

Eine vollständige Erfassung aller Unternehmensdaten, die als Grundlage für die nachfolgenden Schulungsschritte und Prozesse dienen. Dadurch wird sichergestellt, dass alle Inhalte auf die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten sind.



# SCHRITT 4

## Verhandlungstalent-Check auf Mitarbeiterebene

In diesem Schritt wird eine tiefgreifende Analyse der Verkaufsfähigkeiten Ihrer Vertriebsmitarbeiter durchgeführt.

### ANALYSE DER BESTEHENDEN VERTRIEBLICHEN ANLAGEN

Jeder Vertriebsmitarbeiter durchläuft einen „Verhandlungstalent-Check“, der seine Eignungen und Fähigkeiten im Verkauf analysiert. Dabei werden sowohl Soft Skills (wie Kommunikationsfähigkeiten, Überzeugungskraft und Empathie) als auch technische Fähigkeiten (z. B. Produktkenntnis, Verhandlungsgeschick) bewertet.

### ERMITTlung DER POTENZIALE

Ziel dieses Schritts ist es, die individuellen Stärken und Schwächen jedes Mitarbeiters zu identifizieren. Dies liefert wertvolle Informationen darüber, welche Mitarbeiter besonders gut für bestimmte Verkaufsaufgaben geeignet sind und in welchen Bereichen gezielte Schulungsmaßnahmen erforderlich sind.

### ERGEBNIS

Eine detaillierte Übersicht über die Fähigkeiten der Vertriebsmitarbeiter, die als Grundlage für die weiteren Schulungsschritte dient.

# SCHRITT 5

## Onboarding-Call auf Führungsebene

Dieser Schritt ist ein zentrales Element der Implementierung, da hier die Führungsebene tief in die Vertriebsoptimierung einbezogen wird.

### A U S W E R T U N G D E R R E S U L T A T E aus dem Verhandlungtalent-Check

Die Ergebnisse des Talent-Checks werden mit der Führungsebene besprochen, um ein klares Bild über die Leistungsfähigkeit der Vertriebsmitarbeiter zu erhalten. Dies gibt Aufschluss darüber, welche Mitarbeiter gezielt gefördert werden müssen und wo Umstrukturierungen erforderlich sind.

### E M P F E H L U N G E N zur Neuzuweisung von Aufgaben

Auf Basis der Analyseergebnisse werden Empfehlungen ausgesprochen, ob bestimmte Mitarbeiter in andere Verkaufsbereiche oder Aufgaben verschoben werden sollten. Dies hilft, die individuellen Stärken jedes Mitarbeiters optimal zu nutzen.

### Optimierung der Ressourcen- und Anlagenallokation

Hier wird überprüft, ob die derzeit verfügbaren Ressourcen und Fähigkeiten effizient im Vertriebsprozess eingesetzt werden. Gegebenenfalls werden Optimierungen vorgeschlagen, um den Erfolg zu maximieren.

### Detaillierte Analyse der Vertriebsziele und Prozesse

Neben der Analyse der Mitarbeiter wird eine detaillierte Betrachtung der bestehenden Vertriebsziele und -prozesse vorgenommen. Dies dient dazu, festzustellen, ob die derzeitige Vorgehensweise zu den gewünschten Ergebnissen führt oder ob Anpassungen notwendig sind.

### Detaillierte Analyse der bestehenden Vertriebs-Kennziffern (KPIs)

Hier werden alle relevanten Kennzahlen (z. B. Abschlussraten, Lead-Qualität, Umsatz pro Kunde) analysiert, um zu bewerten, wie effizient der Vertriebsprozess ist und welche Maßnahmen ergriffen werden müssen, um die Leistung zu steigern.



### D U R C H F Ü R U N G

**FORMAT**  
Live  
moderierte  
Web-Video-  
konferenz

**INTERVALL**  
Einmalig

**DAUER**  
2 Stunden

**MODERATION**  
Carsten  
Beyreuther

### E R G E B N I S

Ein detaillierter Maßnahmenplan zur Optimierung des Vertriebsprozesses und zur optimalen Zuweisung der Aufgaben und Ressourcen im Team.

# SCHRITT 6

## Einrichtung des Führungskräfte-Cockpits

Das Führungskräfte-Cockpit dient als zentrale Steuerungszentrale, um den Fortschritt aller Vertriebsmitarbeiter zu überwachen und zu verwalten.

MODUL 1  
PROZESSBESCHREIBUNG



### INDIVIDUELLE VERWALTUNG aller Mitarbeiter-Hörsäle

Führungskräfte können die Lernstände ihrer Vertriebsmitarbeiter in Echtzeit einsehen. Dies ermöglicht eine gezielte Steuerung des Lernprozesses und eine bessere Unterstützung der Mitarbeiter.

### AKTIVITÄTEN-TRACKING über alle Ebenen und Themen hinweg

Das Cockpit bietet umfassende Einblicke in die Aktivitäten der Mitarbeiter. Es kann genau verfolgt werden, wer welche Inhalte bearbeitet und wie aktiv die Mitarbeiter am Lernprozess teilnehmen.

### MITARBEITER-HITLISTEN

Eine Rangliste zeigt die leistungsstärksten und leistungsschwächsten Mitarbeiter. Dies fördert den internen Wettbewerb und schafft Anreize für eine kontinuierliche Leistungssteigerung

### LERNFORTSCHRITTSANZEIGE und Lernerfolgsanzeige

Alle Fortschritte im Lernprozess werden übersichtlich dargestellt, sodass Führungskräfte jederzeit den Überblick über den Stand der Schulung behalten.

### ENGPASSORIENTIERTE ANALYSEN

Das Cockpit bietet auch die Möglichkeit, Engpässe im Lernprozess frühzeitig zu erkennen, sodass schnell Gegenmaßnahmen ergriffen werden können.

### NOTEN- & PRÜFUNGSÜBERSICHT sowie Zertifikatsverwaltung

Alle Ergebnisse von Prüfungen werden erfasst und analysiert. Führungskräfte haben die Möglichkeit, Zertifikate und Auszeichnungen für erfolgreiche Mitarbeiter zu verwalten.

### ERGEBNIS

Eine vollumfängliche Steuerungszentrale, die eine effiziente Verwaltung und Kontrolle des Lernfortschritts und der Vertriebsleistung ermöglicht.



# SCHRITT 7

## Onboarding-Call auf Mitarbeiterebene

In diesem Schritt werden die Vertriebsmitarbeiter direkt in den Lernprozess eingeführt.

### AUSWERTUNG DER RESULTATE aus dem Verhandlungs-talent-Check

Die Ergebnisse des Checks werden mit den einzelnen Vertriebsmitarbeitern besprochen, um ihnen individuelle Lernziele zu setzen und ihnen ihre Potenziale aufzuzeigen.

### EINFÜHRUNG in die Verkaufsausbildung

Die Vertriebsmitarbeiter erhalten eine Einführung in die Inhalte der Online-Akademie und die zugehörigen Lernkanäle. Sie lernen, wie sie die Plattform und die Materialien effektiv nutzen können.

### ONBOARDING in die Online-Akademie & alle Lernkanäle

Alle Mitarbeiter werden in die Online-Lernumgebung aufgenommen und erhalten Zugang zu den Transferkanälen, wie z. B. den Montags-Impulsen, der Bibliothek und der WhatsApp-Gruppe.

### UMSETZUNGSTIPPS

Es werden praxisnahe Tipps gegeben, wie die Mitarbeiter die Lerninhalte schnellstmöglich in ihre tägliche Arbeit integrieren können, um kurzfristige Erfolge zu erzielen.

### DURCHFÜHRUNG

**FORMAT**  
Live  
moderierte  
Web-Video-  
konferenz

**INTERVALL**  
Einmalig

**DAUER**  
2 Stunden

**MODERATION**  
Carsten  
Beyreuther

### ERGEBNIS

Die Vertriebsmitarbeiter sind vollständig in das Lernsystem integriert und haben klare Ziele und Erwartungen, wie sie das Gelernte anwenden können.



# SCHritt 8

## Bereitstellung des Trainerkoffers

Der Trainerkoffer enthält Materialien und Tools, um das Gelernte im Team zu vertiefen und spielerisch anzuwenden.

### VERSAND EINES ODER MEHRERER TRAINERKOFFER

Ein oder mehrere Trainerkoffer werden an Ihr Unternehmen versendet. Diese enthalten Lernspiel-Komponenten und Materialien, die speziell für die Schulung in Gruppen konzipiert sind.

### EINWEISUNG IN DIE HANDHABUNG

Sowohl die Mitarbeiter als auch die Führungskräfte erhalten eine Einweisung, wie die Materialien des Trainerkoffers am besten genutzt werden. Dies schließt auch die Anwendung der Lernspiele ein, die dazu dienen, die Inhalte praxisnah und interaktiv zu festigen.

### ERGEBNIS

Der Trainerkoffer bietet eine praktische Ergänzung zur Online-Schulung und hilft, das Gelernte in realen Verkaufssituationen anzuwenden.

# SCHRI<sup>T</sup>T 9

## Einrichtung der WhatsApp-Gruppe

Eine speziell eingerichtete WhatsApp-Gruppe stellt sicher, dass Fragen schnell beantwortet und Herausforderungen direkt gelöst werden können.

### TRANSFERSICHERUNG und Schließung von Transferlücken

Die WhatsApp-Gruppe dient dazu, alle offenen Fragen oder Unklarheiten im Verkaufsprozess schnell zu klären und Transferlücken, die während der Schulung entstehen, zu schließen.

### KURZFRISTIGE WEITERENTWICKLUNG und Beratung

Die WhatsApp-Gruppe ermöglicht eine fortlaufende und schnelle Betreuung durch Fachtrainer. Mitarbeiter können jederzeit Fragen stellen und erhalten innerhalb von 24 Stunden eine qualifizierte Antwort.

### 24/5 BETREUUNG auf Mitarbeiterebene

Vertriebsmitarbeiter können während der gesamten Woche (von Montag bis Freitag) Unterstützung anfordern und individuelle Fragen zu spezifischen Verkaufssituationen stellen.

### 24/5 BETREUUNG auf Führungsebene

Auch die Führungskräfte erhalten eine individuelle Betreuung, um sicherzustellen, dass der Transfer des Gelernten in die Praxis effizient überwacht und optimiert wird.

### SOFORTHILFE für kurzfristige Anforderungen

Wenn im täglichen Geschäft plötzlich dringende Fragen oder Probleme auftauchen, bietet die WhatsApp-Gruppe sofortige Hilfe und Unterstützung durch das Trainerteam.



### DURCHFÜHRUNG

REAKTIONSZEIT DAUER  
24 Stunden 12 Monate

MODERATION  
Carsten Beyreuther und sein Trainerstab

EINRICHTUNG  
Die WhatsApp-Gruppe wird eingerichtet, sobald mindestens zwei Module gebucht wurden.

### ERGEBNIS

Eine durchgehende Betreuung und Beratung zur Absicherung des Transfers und zur Lösung von Herausforderungen im täglichen Vertriebsgeschäft.

# SCHRI<sup>T</sup>T 10

## Coaching-Calls auf Mitarbeiterebene

MODUL 1  
PROZESSBESCHREIBUNG



Diese monatlichen Coaching-Calls sind ein wesentlicher Bestandteil der Transfersicherung und der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Vertriebsmitarbeiter.

### ANALYSE ALLER KPIs

In jedem Coaching-Call werden die Leistungskennzahlen (KPIs) der Vertriebsmitarbeiter analysiert, um deren Fortschritte zu überprüfen und Schwachstellen aufzudecken.

### DEFINITION von Maßnahmen

Auf Basis der KPI-Analyse werden Maßnahmen zur Verbesserung der Vertriebsleistung definiert.

Diese Maßnahmen können individuelle Trainingsinhalte, Aufgaben oder Coaching-Sessions beinhalten.

### SICHERUNG, AUSBAU und Vertiefung des Transfers

Ziel der Coaching-Calls ist es, sicherzustellen, dass das Gelernte in der Praxis angewendet wird und dass die Vertriebsmitarbeiter kontinuierlich besser werden.

### SCHLIEßUNG von Transferlücken

Sollten während des Transfers Defizite oder Missverständnisse auftreten, werden diese während der Calls besprochen und behoben.

### INDIVIDUELLE WISSENSVERMITTLUNG

Die Vertriebsmitarbeiter erhalten individuelles Feedback und Coaching, um ihre Fähigkeiten in spezifischen Bereichen zu verbessern.

### ERWEITERUNG des Anwendungsspektrums

Es wird aufgezeigt, wie die erlernten Techniken und Strategien auf unterschiedliche Verkaufssituationen angewendet werden können.



# SCHRI<sup>T</sup> 10

## Coaching-Calls auf Mitarbeiterebene

Diese monatlichen Coaching-Calls sind ein wesentlicher Bestandteil der Transfersicherung und der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Vertriebsmitarbeiter.

### STEIGERUNG DER RHETORISCHEN und praktischen Fähigkeiten

Durch die intensive Schulung werden sowohl die rhetorischen Fähigkeiten (z. B. schlagfertige Einwandbehandlung) als auch praktische Verkaufsfähigkeiten (z. B. Cross-Selling) kontinuierlich verbessert.

### STRATEGISCHE REGELVERLETZUNGEN und rhetorischer „Sternen-Staub“

In fortgeschrittenen Sitzungen werden innovative, teils unkonventionelle Verkaufstechniken vermittelt, um den Teilnehmern einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

### BEREITSTELLUNG der Live-Mitschnitte

Alle Coaching-Calls werden aufgezeichnet und den Mitarbeitern zur Verfügung gestellt, sodass diese die Inhalte erneut ansehen und vertiefen können.

### DURCHFÜHRUNG

 **FORMAT**  
Live  
moderierte  
Web-Video-  
konferenz

 **INTERVALL**  
monatlich

 **DAUER**  
2 Stunden  
pro Call

 **MODERATION**  
Carsten  
Beyreuther und  
sein Trainerstab

 **ANZAHL**  
12 Events pro Jahr

### ERGEBNIS

Eine kontinuierliche Verbesserung der Vertriebsmitarbeiter durch monatliche Feedback-Sessions und die Anwendung praxisnaher Techniken.



# SCHRI~~T~~T

## Mind-Set-Calls auf Mitarbeiterebene

Die Mind-Set-Calls dienen der mentalen Weiterentwicklung und der Überwindung von Erfolgsblockaden.

### ÜBERWINDUNG hinderlicher Denk- und Verhaltensweisen

In diesen Calls lernen die Mitarbeiter, wie sie mentale Barrieren und Glaubenssätze, die ihren Erfolg im Verkauf behindern, erkennen und durchbrechen.

### ERFOLGS-SABOTAGEPROGRAMME identifizieren und beseitigen

Viele Vertriebsmitarbeiter haben unbewusste Muster, die sie daran hindern, ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Diese Muster werden in den Mind-Set-Calls gezielt aufgelöst.

### KONTAKT zu Ferntrainern und Coaches

Auch während der Mind-Set-Calls stehen erfahrene Coaches zur Verfügung, um auf individuelle Herausforderungen der Teilnehmer einzugehen.

### BEREITSTELLUNG der Live-Mitschnitte

Die Aufzeichnungen der Mind-Set-Calls sind jederzeit abrufbar und ermöglichen den Teilnehmern, die Inhalte nachträglich zu vertiefen.

### DURCHFÜHRUNG

**FORMAT**  
Live  
moderierte  
Web-Video-  
konferenz

**INTERVALL**  
Monatlich

**DAUER**  
2 Stunden  
pro Call

**MODERATION**  
Trainerstab

**ANZAHL**  
12 Events pro Jahr

### ERGEBNIS

Eine signifikante Verbesserung des Mindsets der Vertriebsmitarbeiter, die zu einer nachhaltigeren Verkaufsleistung führt.



# SCHritt 12

## Coaching-Calls auf Führungsebene

Diese Coaching-Calls konzentrieren sich auf die Weiterentwicklung und Beratung der Führungskräfte im Vertrieb.

### LANGFRISTIGE BERATUNG und Weiterentwicklung

In diesen quartalsweisen Coaching-Sitzungen liegt der Fokus auf der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Vertriebsmanagements und der Optimierung der strategischen Prozesse.

### ANALYSE der Vertriebs-KPIs

Die KPIs des gesamten Vertriebsteams werden analysiert, um die Leistung des Teams als Ganzes zu bewerten und Maßnahmen zur Leistungssteigerung zu definieren.

### MAßNAHMEN zur Aufrechterhaltung der Ergebnisse

Die Führungskräfte erhalten spezifische Empfehlungen, wie sie die Vertriebsziele aufrechterhalten und weiter ausbauen können.

### BEANTWORTUNG ALLER FRAGEN durch Fachtrainer

Alle Fragen der Führungskräfte zu strategischen und operativen Vertriebsprozessen werden während dieser Calls durch kompetente Fachtrainer beantwortet.

### BEREITSTELLUNG der Live-Mitschnitte

Auch diese Coaching-Sitzungen werden aufgezeichnet, sodass Führungskräfte jederzeit darauf zurückgreifen können.

### DURCHFÜHRUNG

**FORMAT**  
Live  
moderierte  
Web-Video-  
konferenz

**INTERVALL**  
quartalsweise

**DAUER**  
2 Stunden  
pro Call

**MODERATION**  
Carsten  
Beyreuther

**ANZAHL**  
4 Events pro Jahr

### ERGEBNIS

Eine kontinuierliche Optimierung der Vertriebsprozesse und eine nachhaltige Verbesserung der Leistung des Vertriebsteams durch gezielte Beratung und Coaching auf Führungsebene.



# SCHRI<sup>T</sup>T 13

## Summary-Call auf Mitarbeiter- und Führungsebene

Der abschließende Summary-Call dient der Zusammenfassung und Reflexion der gesamten Schulungsmaßnahme.

### ZUSAMMENFASSUNG UND RESÜMEE

In diesem letzten Call wird die gesamte Schulung zusammengefasst.

Es werden die Erfolge reflektiert, offene Fragen geklärt und Maßnahmen zur weiteren Umsetzung besprochen.

### ERFOLGSANALYSE

Es wird analysiert, welche Ziele erreicht wurden und in welchen Bereichen eventuell noch Nachholbedarf besteht.

### DURCHFÜHRUNG

**FORMAT**  
Live  
moderierte  
Web-Video-  
konferenz

**INTERVALL**  
Einmalig  
am Ende der  
Schulungs-  
maßnahme

**DAUER**  
2 Stunden

**MODERATION**  
Carsten  
Beyreuther

### ERGEBNIS

Ein klarer Überblick über die erreichten Fortschritte und konkrete Handlungsempfehlungen für den weiteren Erfolg im Vertrieb.



# KONTAKT

Sichern Sie sich jetzt Ihren  
einmaligen Zugang!

VERKAUFGESPRÄCH SICHERN



+49 1515 464 256 2



cb@teambeyreuther.com



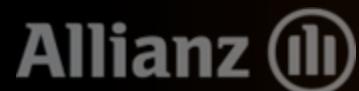
salesteam.beyreuther.io



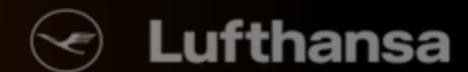


# Referenzen

Mehr als 150.000 Absolventen – darunter Verkäufer, Privatleute, Führungskräfte und Mitarbeiter verschiedenster renommierter Unternehmen, Behörden und Institutionen – haben unsere kybernetischen Verkaufs-, Verhandlungs- und Überzeugungstechniken erfolgreich erlernt und wenden diese hocheffektiv an.



BERTELMANN



ebay



Mercedes-Benz



ERGO

T . .

