

Daten und Fakten

„Außergewöhnliche Gedanken entwickeln sich nur in einem außergewöhnlichen Umfeld.“

Nutzen Sie unseren Rund-um-Wohlfühlservice!

Da für uns der Mensch im Mittelpunkt unseres Interesses steht, können Sie alle Fragen hinsichtlich der Buchung, der Übernachtung, der Anreise und der gesamten Abwicklung auch mit einem freundlichen Menschen direkt besprechen. Die offenen Trainings finden in unserem Tagungszentrum in Darmstadt statt.

Ihre Ansprechpartnerin für alle Fragen des Seminarmanagements:

Martina Schreiter
Tel.: 061 51/599224
Fax: 061 51/599225
info@motivtraining.de

Die nächsten Termine unseres offenen Seminars:

08. und 09. September 2009

08. und 09. Oktober 2009

Ihre Investition in zwei spannende und entspannte Trainingstage:

595 Euro zzgl. MwSt. und Übernachtung.

Martina Schreiter freut sich auf Ihren Anruf, auf ein Fax oder eine E-Mail und sendet Ihnen gern ein Anmeldeformular (auch als PDF-Datei unter www.motivtraining.de zum Herunterladen), Informationen zum Tagungsort, zur Anreise und zur Übernachtung.

Ihr Trainer



Rolf Schreiter (50),

Führungs- und Verkaufstrainer mit Respekt und Leidenschaft.

Er studierte Pädagogik, Geschichte und Sport an der Ruhr-Universität in Dortmund. Seine verkäuferische Karriere begann am Ölregal der Firma AFRA-Autoteile, wo er recht bald von der studentischen Aushilfskraft zum Verkäufer wurde. Nach Abschluss seines zweiten Staatsexamens wurde er Verkaufsleiter der französischen Sportfachmarktkette DECATHLON, die ihr erstes Geschäft in Deutschland eröffnete. Nach 3 Jahren wechselte er zur Sixt-AG, absolvierte das erste Trainee-Programm und übernahm als Regionalverkaufsleiter die Verantwortung für das Firmenkundengeschäft des Autovermieters und verkaufte für die Sixt-Leasing Finanzdienstleistungen.

Seine Trainerlaufbahn startete er 1990 bei R. J. Reynolds Tobacco (Camel). Er arbeitete als Trainingmanager für Nike Central Europe und war bis zu seiner Selbständigkeit nationaler Trainingmanager von Coca-Cola, wo er für die Ausbildung und fachliche Führung eines 30-köpfigen Trainerteams verantwortlich war.

Er erwarb diverse Zertifizierungen namhafter US-Trainingsanbieter (u. a. Ken Blanchard und Stephen Covey), deren Ansätze und Überzeugungen ihn geprägt haben und die ihn bis heute begeistern.

Seine Trainingsteilnehmer schätzen insbesondere seine „lockere Art“, mit der er selbst komplexe Inhalte anschaulich vermittelt.

Rolf Schreiter freut sich schon jetzt darauf, Sie kennen zu lernen, und würde Sie gern ein Stück Ihres beruflichen Weges begleiten dürfen.



Seminarvorstellung

Verkaufen ist kein Hexenwerk



Grundlegende Schritte zu mehr verkäuferischem Erfolg



