



PP-BusinessWelt

Agentur für Vertrieb und Coaching

Nur wer sein Ziel kennt,
der findet auch seinen Weg



Erfolgsfaktoren

Wettbewerbsfähigkeit

Analyse

Konzepte

Ergebnisse

Vermarktung

Imagebildung

Marktstellung

Kommunikation

Argumentationen

Bekanntheitsgrad

Training

Mitarbeitermotivation



Leistungsbeschreibungen

Mitarbeitermarketing unter dem Aspekt des demografischen Wandels

- Der demografische Wandel und seine Bedeutung
- Daten, Fakten, Zahlen
- Mitarbeitermotivation durch Mitarbeitermarketing
- Recruitingmarketing
- Umsetzungsstrategien des Mitarbeitermarketings gezielt auf Ihr Unternehmen

Verkaufstraining Basisseminar

- Grundlagen der Kommunikation
- Kundenbedarfsanalyse
- Fragetechniken
- Angebotsphase
- Abschlussphase

Verkaufstraining für den Außendienst

- Verkaufsmanagement
- Die Motivation im Außendienst
- Verkaufspsychologie
- Verkaufstechniken
- Abschlusstechniken

Vertriebs- Produkt- und Projektmanagement

- Grundlagen des Produkt- und Projektmanagements
- Ablauf und Organisation
- Projektführung
- Planung und Realisierung
- Projektabschluss

Dirk Böttcher



Handelsfachwirt WAK
Jahrgang 1964

Beruflicher Werdegang

- Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann (1983 – 1986)
- Vertriebs-Außendienst in verschiedenen Firmen (1986 – 1999)
- Nebenberufliches Studium zum Handelsfachwirt
- Produktmanagement (1999 – 2000)
- Abteilungsleitung incl. Personalverantwortung (2000 – 2003)
- Betriebsteilübergreifende kfm. Divisionsleitung incl. Ausbildungsleitung, Leitung einer Abteilung für Vertriebsentlastende Dienste (2003 – 2011)
- Geschäftsführung (2011 – 2014)
- Gründung der Agentur für Vertrieb und Coaching (Mai 2014)
- Freiberuflicher Dozent für Marketing und Vertrieb

Praktische Erfahrungen

- Vertriebserfahrungen in Handel und Industrie
- Verhandlungs- und Kommunikationserfahrungen auf allen Ebenen
- Strategische Vertriebsausrichtung
- Umsetzung von Marketingstrategien
- Langfristige Kundenbindungsmaßnahmen
- Mitarbeiterführung / Motivation durch Führen mit Zielen
- Leistungs- und Motivationssteigerung durch Teambildung
- Produkt- und Projektmanagement
- Budgetplanungsprozesse

Wenn man sein Ziel erreicht hat, scheint es plötzlich keines mehr zu sein, nur eine Station.

PP-BusinessWelt
Agentur für Vertrieb und Coaching
Inh. Dirk Böttcher
23568 Lübeck
+49 0451 40 96 626
+49 160 906 895 19
Info@pp-businesswelt.com
www.pp-businesswelt.com