



# Carsten Böhm

Carsten Böhm ist Verkäufer und Trainer aus Leidenschaft und ein Mann aus der Praxis für die Praxis. Sein Experten-Know-How sammelte er in seiner langjährigen Tätigkeit für nationale und internationale Unternehmen. Heute entwickelt Carsten Böhm neue Trainings- und Coachingkonzepte für Unternehmen und vermittelt sein Wissen in Trainings, Coachings und Vorträgen. Carsten Böhm entwickelt gemeinsam mit seinem Team auf die Bedürfnisse der Kunden individuell angepasste E-Learning-Programme, um somit die Nachhaltigkeit von Wissen zu gewährleisten. Seine Teilnehmer begeistert er mit praxisnahen, leicht umsetzbaren Beispielen. Er ist ein Trainer, der es „auf den Punkt“ bringt.

„**Erleben – Erkennen – Erfolg haben**“

## THEMEN

### + Führen im Vertrieb – Einfach mehr Umsatz!

- Wie Sie die Vorteile und Wirkungsweisen unterschiedlicher Führungsstile kennen – und persönlich nutzen lernen
- Wie Sie mit dem kooperativen Führungsstil Mitarbeiter mit in die Verantwortung nehmen und zu eigenständigem Handeln führen
- Wie Sie mit Ihren Mitarbeitern verbindliche Ziele erarbeiten, mit Strategie konsequent umsetzen und nachhaltig Ihre Umsätze steigern

### + Einfach mehr verkaufen – Warum einfach manchmal so schwer sein kann!

- Wie Sie Ihre persönliche Wirkung reflektieren und kundenorientiert optimieren
- Wie Sie mit emotionaler Intelligenz Ihre Kunden besser verstehen und zielgerichtet führen
- Wie Sie die Kaufsignale Ihres Kunden wahrnehmen, mit Entschlossenheit und Mut den Verkaufsabschluss einleiten und durchführen

### + Persönlichkeit in Vertrieb und Führung – Mit emotionaler Intelligenz zum Ziel!

- Wie Sie sich und andere besser verstehen lernen und effektiver kommunizieren
- Wie Sie sich Ihrer Fähigkeiten selbst bewusst werden, souverän auftreten und wirken
- Wie Sie mit Aufmerksamkeit und Menschenkenntnis Ihren Verkaufs- und Führungserfolg signifikant steigern
- Wie Sie emotionale Intelligenz entwickeln

## REFERENZEN & PRESSE

„Nach dem neuartigen Trainings- und Coachingkonzept ‚Der Erfolgskreislauf‘ erhalten die Verkäufer:innen ... gezielte Unterstützung. Herr Böhm und sein Trainerteam sind ein absoluter Gewinn für unser Unternehmen. Unsere regelmäßigen Bestnoten von unabhängigen Instituten und Verbänden führen wir auf viele von uns durchgeführte Maßnahmen zurück. Auch der Unterstützung der Carsten Böhm Unternehmensberatung haben wir diese Auszeichnungen zu verdanken.“ **Thomas Dankert, Geschäftsführer, Höffner Möbelgesellschaft GmbH & Co. KG**

„Alle durch die Carsten Böhm Unternehmensberatung gecoachten Mitarbeiter bekunden ihre Weiterempfehlung. Aufgrund der durchgeführten Personalentwicklungsmaßnahmen ... können wir das Team um Carsten Böhm wärmstens empfehlen.“ **Grit Praus, Geschäftsführerin, Regio Print-Vertrieb GmbH – ein Unternehmen der LR Medienverlag und Druckerei GmbH**

„Besonders schätzen wir die Kombination aus verkaufspraktischen Erfahrungen aller Trainer, die es ermöglicht, die relevanten Inhalte der Trainings sehr zielgruppenorientiert transferieren zu können und die praktische Umsetzung am POS. Die Kombination aus klassischen Verkaufstrainings auf der einen, insbesondere aber die Begleitung der Teilnehmer und Teilnehmerinnen anschließend in der Praxis direkt am Kunden auf der anderen Seite dient nachweisbar der Nachhaltigkeit und sorgt für eine maximale Umsetzungsquote in der Praxis.“ **Sabrina Roloff, Personalleitung Sconto SB, der Möbelmarkt GmbH**

## INSPIRATION

**Erleben:** Mein interessanter Weg zum erfolgreichen Verkäufer und zur erfolgreichen Führungskraft.

**Erkennen:** Was ich an meiner Kommunikation und meinem Verhalten verändern musste.

## HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

## LIVE REEL

## MEDIEN



### Impulsvortrag

Honorargruppe F

### Tagessatz

Honorargruppe F

### Reisekosten

Dresden

### Vortragssprachen

