

Erster Abschluss IHK-Vertriebsberater des EUROBAUSTOFF-Laufbahnkonzeptes

# So sehen Sieger aus

Die IHK-Vertriebsberater der EUROBAUSTOFF werden von sich Reden machen. Denn mit ihrem neuen Zertifikat an der Wand und vor allem den vielen praktischen Tipps im Gedächtnis dürften sie manchem Gesellschafterhaus zu ein paar Abschlüssen mehr verhelfen. Alle neun zertifizierten Vertriebsberater der EUROBAUSTOFF absolvierten erfolgreich am Freitag, 12. März, das Fortbildungsseminar der EUROBAUSTOFF in Gemeinschaftsarbeit mit der Vertriebsakademie Mobile und der IHK Bonn.

Was hinter ihnen liegt, haben sie nicht zu hoffen gewagt. Was sie erwarten konnten, ahnten sie bereits nach der ersten Präsenzphase, in der ihnen ihr Referent Thorsten Lugner zum hochgeschätzten Partner in allen Vertriebsfragen wurde.

Dabei hatten die Fachberater bereits allesamt reichlich Praxiserfahrung. Und dennoch gab es gerade im Umgang mit Kunden so viele neue Erkenntnisse zu gewinnen, dass die Vertriebler aus dem Staunen nicht heraus kamen. Zwischen den Präsenzphasen tauschten sie sich online aus, bildeten sich fort und gaben einander Tipps. Einer erreichte schließlich sogar die Höchstzahl von 25 Punkten, ein jeder von ihnen den höchst möglichen Nutzen: Die ersten neun Vertriebsberater der EUROBAUSTOFF „dürfen guten Gewissens mit ihrer Sachkenntnis beim Kunden aufschlagen“, wie Robert Jahrstorfer nicht ohne Stolz auf seine Schützlinge während der feierlichen Zeremonie am Freitag, 12. März, verkündete. Der Lei-

ter der Mobile Akademie bescheinigte den Debütanten des ersten IHK zertifizierten Vertriebsberater-Lehrgangs der EUROBAUSTOFF, „einen guten Grundstock fürs Leben“ erworben zu haben. „Lassen Sie sich von ihren prima Ergebnissen anspornen auszuprobieren, wo

Unisono waren sich die Vertriebler einig, sich auf diesem Niveau weiter fortzubilden, wozu – wenn möglich – bis zum Betriebswirt und auch – Wettbewerber hin oder her – zwecks Aufrechterhaltung der „genialen Gemeinschaft“ privat wiederzusehen.



Otto Brandenburg, Geschäftsführer der Weiterbildungsgesellschaft der IHK Bonn/Rhein-Sieg mbH.



Vorne, von links: Nils Gräbe, Andreas Summerer, Christian Schnitger, Stephan Klöckner, Lutz Brinkmann; dahinter, von links: Christian Schönsee, Otto Brandenburg (IHK), Andreas Kuhn, Thorsten Lugner, Mario Mrotz, Gernot Birck, Stephan Theel, Robert Jahrstorfer.

Sie noch persönlichen Spielraum haben“, motivierte Jahrstorfer die Truppe.

Ob zum Thema Sprache, Körpersprache, Gesprächsstruktur, Kundenorientierung, Nutzenargumentation oder Abschluss – die Ausbildungsstruktur und Vielfalt war praxisnah und verständlich, hilfreich und effektiv, lobten die Teilnehmer den konkreten Mehrwert.

**Vertriebsberater mit IHK-Zertifikat:**

- Andreas Summerer, Völker Baustoff-Zentrum
- Gernot Birck, Mobau Klein
- Stefan Theel, Brenner & Klautd
- Christian Schnitger, Berkenhoff + Thiel Hemer
- Nils Gräbe, Rathsmann Baustoffe GmbH
- Stephan Klöckner, Brenner & Klautd
- Christian Schönsee, Humpenöder Baust.-Fachh.
- Andreas Kuhn, Brenner & Klautd
- Mario Mrotz, Haendel Baustoffe Diedorf

