



BEITRAINING

Karriere Training Bremen e. K.
Torsten Rohlwing
Im Hollergrund 3

28357 Bremen

Absender: Nicole Helm
Mein Zeichen: nhe
Durchwahl: 0421 67532 30
Email: nicole.helm@scandiesel.de
Datum: 19.03.2010

Referenzschreiben BEITRAINING

Sehr geehrter Herr Rohlwing,

ScanDiesel liefert als Generalimporteur für Deutschland, Österreich und die Schweiz innovative und weltweit anerkannte Dieselmotorentechnik (Industrie und Marine) von AGCO Sisu Power, JCB, Mitsubishi und Scania. Zudem bieten wir Motorsteuergeräte und Regler von GAC und ComAp an.

Wir arbeiten mit Ihnen seit dem Jahr 2007 zusammen. Seitdem haben 6 unserer Mitarbeiter, einschließlich mir als Geschäftsführer, an Ihren Trainings und Workshops erfolgreich teilgenommen. Hiermit möchten wir Ihnen ein Feedback über die von Ihnen erteilten Schulungen geben.

Wir wurden in Themenbereichen wie:

QSR (Quick Start Retail) Professionelle Verkaufstechniken für Dienstleistungen und Einzelhandel
SSS (Socratic Selling Skills) Professionelle Verhandlungstechniken
CFS (Customer Focused Service) Kundenorientierte Dienstleistung
BBB Basismodul (Business Building Basics) Grundlagen der Mitarbeiterführung
PPS (Professional Presentation Planning) Professionelle Präsentationstechniken
POP (Priorities Organisation Planning) Effektive Eigenorganisation

umfassend und erfolgreich geschult.

Im Zusammenhang mit den oben genannten Workshops stellen wir fest, dass die Informationen und das mitgeteilte Wissen der Fachtrainer sehr lehrreich für unser Unternehmen sind und wir diese sehr gut in die Praxis umsetzen können.

Die nonverbale Kommunikation wurde uns im Zusammenhang mit dem Beziehungsaufbau zwischen Kunde und Verkäufer stärker bewusst. Wir erlernten praktische Anwendungen und können im Alltag mit vielen Problemen und Herausforderungen ganz anders umgehen. Die Kommunikation im Kundenkontakt wurde entspannter und führte zu einer Verbesserung der Problemlösung. Wir können unseren Fokus besser auf den Kundennutzen und die Abschlussicherheit setzen.



SCANIA
Scania Engines



Seite 2 - Referenzschreiben BEITRAINING vom 19.03.2010

Unsere Mitarbeiter bauen mehr Selbstbewusstsein im Kundenkontakt auf und können somit auch eine bessere Beratung gewährleisten. Durch die Workshops gehen wir kundenorientierter im Telefon- und persönlichen Gespräch mit diesen um.

Die Trainings haben uns Sicherheit in der Gesprächsführung in Verkaufsprozessen gegeben. Wir haben Präsentationsfähigkeiten besser erlernt und in dieser neue Leidenschaft entdeckt. Die Mitarbeitergespräche können durch das BBB entspannter und verständnisvoller geführt werden. Unsere Führungskräfte haben mehr Sicherheit und Selbstvertrauen gewonnen und es fällt ihnen leichter, die Mitarbeiterpotenziale zu erkennen und zu fördern.

Zum Abschluss möchten wir uns für die kompetente Unterstützung und hilfreichen Workshops bedanken. Wir können von einer sehr positiven Entwicklung aller Mitarbeiter im Gesamtwesen sprechen und freuen uns weiterhin gerne mit Ihnen zusammen zu arbeiten.

Mit freundlichen Grüßen

ScanDiesel GmbH
Ihr Partner für Motoren
und Komponenten



Rainer Dierks
Geschäftsführer



Translation of Reference Letter:

Scan Diesel GmbH
Rainer Dierks, Ermlandstr. 55, 28777 Bremen
Phone: 0421-6753230
www.scandiesel.de

BEITRAINING
Karriere Training Bremen e.K.
Torsten Rohlwing
Im Hollergrund 3
28357 Bremen

19 March 2010

Letter of Reference for BEITRAINING

Dear Mr. Rohlwing,

As a general importer for Germany, Austria and Switzerland, ScanDiesel provides innovative and worldwide recognised compression ignition engine techniques (industry and navy) from AGO Sisu Power, JCB, Mitsubishi and Scania. Moreover, we offer engine control units (ECU) and governors from GAC and ComAp.

We have been working with you since 2007 during which time six of our employees, including me as the CEO, have attended your training programmes and workshops with success. Now we offer feedback on the training you delivered.

We have been successfully and comprehensively trained in areas such as:

QSR (Quick Start Retail)
SSS (Socratic Selling Skills)
CFS (Customer Focused Service)
BBB (Business Building Basics)
PPS Professional Presentation Skills)
POP (Priorities Organisation Planning)

In relation to the training programmes mentioned above, we found the information and the delivery to be very instructive for our business. The training content could easily be put into practice and suited our business perfectly.

We are now more aware of the non-verbal communication involved when building the relationship between customer and seller. In addition, we have learned practical exercises and are now able to face many daily problems and challenges of life differently. We are more relaxed and confident when communicating with customers, which has led to an increase in problem-solving. We are now able to focus on the benefits for the customer and to close the sales with confidence.

Our employees have developed more self-confidence in customer contact resulting in better support. Because of the training contents, we are able to handle telephone calls and personnel interviews with better customer focus.

The training has provided more security in our selling process. We have learned better presentation skills and found a new passion in practising them. Our employee appraisals can be held in a more relaxed and appreciative way – because of the BBB training programme. Our executive managers have gained more security and self-confidence. It is easier for them now to identify the potential and to give support.

Finally, we want to thank you for your professional help and useful training contents, which ensures the positive development of all our employees.

We are looking forward to continuing this collaboration.

Kind regards,

Rainer Dierks – CEO