

Eine Kooperation von ÖPWZ, VERKAUFEN & Goldemund Consulting

# Sales Mentoring Programm

Spezialprogramm für den Vertrieb

- Business Cross Mentoring
- Branchenübergreifend

## Zielgruppe

**Mentees:**

Mitarbeiter im Vertrieb, Verkäufer, Keyaccounter

**Mentoren:**

Führungskräfte im Vertrieb

**Unternehmen:**

Alle Branchen, öffentliche und Non-Profit Unternehmen

» **Anmeldung bis  
31. Juli 2013!**  
begrenzte Teilnehmerzahl

**Oktober 2013 bis Oktober 2014**  
Wien



# Personalentwicklung für sales experts

Das Sales Mentoring Programm ist die zeitgemäße Form des Erfahrungslernens und der persönlichen Weiterentwicklung. In diesem Programm wird Mentoring, ein anerkanntes Instrument der Personalentwicklung, speziell für die Entwicklung von Menschen im Vertrieb eingesetzt.

Fachliches Wissen, erlerntes Know-How aus dem Verkaufs- und aus dem Führungsalltag sind wichtige Fähigkeiten, um im Vertrieb zu bestehen. Im Verkauf sind aber die Persönlichkeit, Charisma, Authentizität und Ausstrahlung entscheidende Faktoren. Das kann man entwickeln. Und genau diese wertvollen Potentiale wollen wir zur Entfaltung bringen.

In der Begegnung von Mentee und Mentor, im gemeinsamen Erfahren und Austausch. Die entscheidenden Entwicklungen geschehen in der Beziehung: Zwischen Mentee und Mentor. Die Teilnehmer werden von einem Team begleitet, in einer Mentoring Community verankert und können persönlich, als Mitarbeiter im Unternehmen und bei den Kunden wachsen.

## Begleitung und Betreuung

Während des gesamten Mentoring Programmes begleiten wir Mentees und Mentoren, die Tandems und auch die gesamte Mentoring Community. Wir sind ein interdisziplinäres Team, bestehend aus erfahrenen Führungskräften, Vertriebsmanagern, Soziologen und Beratern mit den Schwerpunkten Führung und Vertrieb.

- Persönliche Betreuung
- Zielvereinbarungen
- Feedback
- Online Plattform und Lernforum
- Coaching
- Dokumentation und Kommunikation mit den Unternehmen

Diese professionelle Begleitung ermöglicht die Konzentration auf die gemeinsame Arbeit und die Lern- und Erfahrungsfortschritte im Tandem. Unser Ziel ist es, dass alle Teilnehmer und die Unternehmen höchsten Nutzen aus dem Programm ziehen.

## Nutzen für Mentees, Mentoren und Unternehmen

Mentoring ist eine pragmatische, effiziente und kostengünstige Methode, Erfahrungswissen für Mitarbeiter mit Potential – **die Mentees** – nutzbar zu machen. Nach unserer Beobachtung von vielen Mentoring Programmen ziehen aber gerade auch Führungskräfte – **die Mentoren** – hohen Nutzen daraus: Sie profitieren davon sowohl in persönlichem Wachstum als auch in der Erweiterung ihres Wissensstandes. Das besondere Vertrauensverhältnis ermöglicht authentische Einblicke in unterschiedliche Arbeitsweisen und Arbeitswelten.

- **Die Mentees** können Themen bearbeiten, die im alltäglichen Umfeld auf der Strecke bleiben: Probleme anders angehen, neue Zugänge zu den Kunden entdecken und persönlich wachsen.
- **Die Mentoren** sind im Programm nicht in der Rolle des Vorgesetzten. Damit eröffnet sich eine neutrale Begegnungsqualität mit Vertriebsmitarbeitern. Das ist die Voraussetzung für eine besondere Reflexion der eigenen Rolle als Führungskraft.
- **Die Unternehmen** profitieren von der Entwicklung der Mitarbeiter und können das Mentoring Programm zum Instrument der Personalentwicklung machen.

Flankiert wird das Sales Mentoring Programm durch **Verkaufs- und Persönlichkeitstrainings** im Rahmen der 13 Module.

Das Programm ist firmen- und branchenübergreifend angelegt, dadurch entstehen **wertvolle Kontakte** zu interessanten Firmen.

# Das Programm

Die inhaltliche Begleitung der Arbeit von Mentoren und Mentees erfolgt in 13 Modulen während des Mentoring-Jahres von Oktober 2013 bis Oktober 2014

<b>Modul 1 Kick Off</b>	<b>Präsentation des Programms</b> Einführung in die Arbeitsweise, Matching und Network	16. 10. 2013 von 18:00 – 22:00 Uhr im ÖPWZ
<b>Modul 2 Training</b>	<b>Training für Mentees und Mentoren</b> Rollenverständnis, Erwartungen, Vorbereitung, Arbeitsmethoden, Kommunikation Mentees und Mentoren getrennt	Mentees: 30. 10. 2013 Mentoren: 31.10. 2013 von 18:00 – 22:00 Uhr im ÖPWZ
<b>Modul 3 Training</b>	<b>Webinar</b> Vertiefung, Vortrag, Diskussion Mentees und Mentoren	im November 2013 nach Vereinbarung Abends 1 – 2 Stunden online
<b>Modul 4 Peer</b>	<b>Mentees/Mentoren Abend</b> Erfahrungsaustausch, Kommunikation, Networking Mentees und Mentoren getrennt	Mentees: 11. 11. 2013 Mentoren: 12. 11. 2013 von 18:00 – 20:00 Uhr im ÖPWZ
<b>Modul 5 Skills</b>	<b>Typologie der Verkäufer</b> Keynote: Verkäufertypen und Führung Vortrag, Diskussion, Reflexion Mentees und Mentoren	4. 12. 2013 von 18:00 – 20:00 Uhr Networking bis 22:00 Uhr im ÖPWZ
<b>Modul 6 Skills</b>	<b>Coaching for sales people</b> Coaching im Vertrieb, Führungskraft als Coach, Wirkung und Einsatz von internem Coaching Mentees und Mentoren	11. 12. 2013 von 18:00 – 21:00 Uhr Networking bis 22:00 Uhr im ÖPWZ
<b>Modul 7 Training</b>	<b>Mentees/Mentoren Abend</b> Erfahrungsaustausch, Kommunikation, Networking Mentees und Mentoren getrennt	Mentees: 20. 1. 2014 Mentoren: 21. 1. 2014 von 18:00 – 20:00 Uhr im ÖPWZ
<b>Modul 8 Training</b>	<b>Training für Erfolgreiche</b> Verkaufstraining kompakt: Antriebskräfte, Persönlichkeit, Präsentation, Verkaufstechnik, CRM Mentees und Mentoren	26. 2. 2014 von 9:00 – 17:00 Uhr im ÖPWZ
<b>Modul 9 Skills</b>	<b>Der Auftritt des Verkäufers</b> Keynote und Diskussion: Ausstrahlung, Mode, Verhalten, Wirkung, Eindruck und Charisma Mentees und Mentoren	19. 3. 2014 von 18:00 – 21:00 Uhr Networking bis 22:00 Uhr Ort noch offen



## Modul 10 Training

### Webinar

Vertiefung, Vortrag, Diskussion  
Mentees und Mentoren

im April 2014  
nach Vereinbarung  
Abends 1 – 2 Stunden  
online

## Modul 11 Skills

### Beziehungen der Verkäufer

Keynote und Diskussion: Beziehung als Basis im Verkauf,  
Beziehungstypen, Einsatz und Wirkung  
Mentees und Mentoren

22. 5. 2014  
von 14:00 – 19:00 Uhr  
Networkingbis 21:00 Uhr  
im ÖPWZ

## Modul 12 Workshop

### Workshop unter Segeln (optional)

Outdoor-Workshop mit Regatta:  
Team, Vertrauen, Macht, Wettbewerb, Sieg  
Mentees und Mentoren

im Juli 2014  
Freitag/Samstag  
nach Vereinbarung  
am Neusiedlersee

## Modul 13

### Abschluss-Gala

Résumé  
Networking  
Mentees, Mentoren, Firmen

15. 10. 2014  
von 18:00 -22:00 Uhr  
im ÖPWZ

Programm- und Terminänderungen aus dringendem Anlass vorbehalten.

## Das Sales Mentoring Team



### Manfred Holzkorn, MBA

im Sales Mentoring Programm: Leitung und Begleitung der Tandems Trainer  
langjähriger Vertriebsleiter, Tätigkeit als Mentor, Untersuchungen zum Thema  
Mentoring als Instrument der Personalentwicklung

### Heinz Goldemund, CMC

im Sales Mentoring Programm: Verkaufstrainer und Coaching  
Geschäftsführer Goldemund Consulting  
Customer Certified Trainer  
Unternehmensberater, Coach



### Mag. Georg Kessler

im Sales Mentoring Programm: Matching und Evaluierung der Ergebnisse  
Experte und Berater für Befragungsarchitektur,  
Berater, Trainer  
Moderator im Bereich NPOs

## Preise und Sponsorenpakete (exkl. 20 % MwSt.)

Grundpreis  
€ 0,-

### Mentoren immer ehrenamtlich

Jeder Mentor erhält

- + Persönliche Einzel-Mitgliedschaft im ÖPWZ-Forum Vertrieb & Verkauf
- + Kurzprofil und Foto auf der Homepage Forum Vertrieb & Verkauf
- + Allen Mentoren steht das gesamte Leistungspaket zur Verfügung

Grundpreis  
€ 1.500,-

### 1 Mentee

Paket 1  
Silber  
€ 2.500,-

### 1 Mentee + 1 Mentor (empfohlen)

- + Logo und Nennung auf allen elektronischen Aussendungen
- + E-Mail / Newsletter
- + Logopräsenz auf Homepage e-mentoring support bei Goldemund plus auf Homepage Forum Vertrieb & Verkauf
- + Jeder weitere Mentee aus dem Unternehmen € 1.000,-

Paket 2  
Gold  
€ 3.592,-

### 1 Mentee + 1 Mentor (empfohlen)

- + Logo und Nennung auf allen elektronischen Aussendungen
- + E-Mail / Newsletter
- + Logopräsenz auf Homepage e-mentoring support bei Goldemund plus auf Homepage Forum Vertrieb & Verkauf
- + 2 Inserate (1/3 Seite hoch) im Magazin VERKAUFEN
- + Jeder weitere Mentee aus dem Unternehmen € 1.000,-

Paket 3  
Platin  
€ 6.196,-

### 1 Mentee + 1 Mentor (empfohlen)

- + Logo und Nennung auf allen elektronischen Aussendungen
- + E-Mail / Newsletter
- + Logopräsenz auf Homepage e-mentoring support bei Goldemund plus auf Homepage Forum Vertrieb & Verkauf
- + 2 Inserate (1/3 Seite hoch) im Magazin VERKAUFEN
- + 1/1 Seite hoch im Magazin VERKAUFEN (PR, peoples story „sales excellence“)
- + Nennung als Hauptsponsor
- + Display und Unterlagen bei allen Veranstaltungen
- + Möglichkeit, Veranstaltungen als Partner durchzuführen
- + Jeder weitere Mentee aus dem Unternehmen € 1.000,-

maximal 5  
branchen-  
exklusiv

## Grundregeln

- Mentee und Mentor aus unterschiedlichen Unternehmen
- Kein Tandem innerhalb der gleichen Branche
- Mentees und Mentoren müssen im Vertrieb tätig sein
- Vertraulichkeit ist für die Arbeit im Mentoring selbstverständliche Grundregel

Vor Anmeldung zum Sales Mentoring Programm – persönliche Information und Abstimmung.  
Danach – Gespräche und Erhebungen für das Matching: Kontakt Manfred Holzkorn, MBA  
(0699 172 13 086, holzkorn@goldemund.com).

### Bonus für Mentoren

1 Jahr kostenlose Einzel-Mitgliedschaft im Forum Vertrieb & Verkauf des ÖPWZ!

### Geschlechtsneutrale Formulierung

Im vorliegenden Text wurde aus Gründen der besseren Lesbarkeit auf geschlechtsneutrale Formulierungen verzichtet. Im Sinne der Gleichbehandlung sind selbstverständlich immer beide Geschlechter angesprochen.

## Ihre Ansprechpartner

**Programm & Sponsorpakete**  
**Anmeldung & Organisation**

Manfred Holzkorn, MBA  
Mag. Barbara Halapier

0699/172 13 086  
01/533 86 36-58

holzkorn@goldemund.com  
barbara.halapier@opwz.com



### Termin

Oktober 2013 – Oktober 2014

Die Termine der einzelnen Module finden Sie im Programm. Offene Termine werden zeitgerecht bekanntgegeben.

### Veranstaltungsort

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockgasse 6

### Leistungen

Teilnahme an allen Modulen (mit Ausnahme Modul 12).

### Rücktritt

Bis zum 31. August 2013 können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 25% der Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Beginn des Programms ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person – nach Rücksprache mit Manfred Holzkorn – ohne Zusatzkosten möglich.

ZVR: 598402620

## Anmeldung

- |   |              |
|---|--------------|
| <input type="checkbox"/> <b>Basis-Teilnahme: 1 Mentee</b>               | € 1.500,-    |
| <input type="checkbox"/> <b>Paket 1: 1 Mentor + 1 Mentee</b>            | € 2.500,-    |
| <input type="checkbox"/> <b>Paket 2: 1 Mentor + 1 Mentee</b>            | € 3.592,-    |
| <input type="checkbox"/> <b>Paket 3: 1 Mentor + 1 Mentee</b>            | € 6.196,-    |
| <input type="checkbox"/> <b>Weitere Mentees im Rahmen eines Paketes</b> | je € 1.000,- |
| <input type="checkbox"/> <b>Mentor</b>                                  | € 0,-        |
- alle Preise exkl. 20 % MwSt.

---

Mentee Name Funktion

---

Mentee Name Funktion

---

Mentee Name Funktion

---

Mentor Name Funktion

---

Unternehmen Branche

---

Anschrift/Rechnungsadresse Mitarbeiteranzahl

---

Telefon/Fax E-Mail

---

AnsprechpartnerIn im Sekretariat E-Mail

---

Datum/Unterschrift

**Anmeldung** per Fax +43 1 533 86 36-36 oder E-Mail: anmeldung@opwz.com  
ÖPWZ, 1010 Wien, Rockgasse 6, www.opwz.com

