

Steffen Kröner

Speaker - Berater - Trainer - Coach

Standort: München
Sprache: Deutsch

Aus- & Weiterbildung

- Abitur und Betriebswirtschafts-Studium an der Bundeswehrhochschule
- kaufmännische Ausbildung
- 15 Jahre Beratung in unterschiedlichen Positionen bei mehreren namhaften Unternehmen mit Schwerpunkt Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte aus dem IT- und Softwarebereich.



Trainings- und Coaching-Schwerpunkte

- "Vertriebsperformance" & Führungskräfte-Entwicklung
- Lösungsorientierter Vertrieb von komplexen Dienstleistungen und erklärungsbedürftigen Produkten,
- Projektvertrieb, Schwerpunkt IT, Medien und Industrie
- Telefonische Kaltakquise und zielorientierte Terminvereinbarung
- Bedarfsanalyse
- emotionales und strategisches Verkaufen
- Einwandbehandlung
- Cross- und Up-Selling und erfolgreicher Verkaufsabschluss
- Professionelles Reklamationsmanagement
- Klassische Führungsthemen (Führungskräfteentwicklung, Führungsmethodik und- kompetenz, Mitarbeitergespräche, Feedback, Delegation, Controlling, Coaching)

“ „MAL IST MAN DIE TAUBE, MAL DAS DENKMAL.“

Was zeichnet mich aus

Mir geht es in erster Linie um eine enge Verknüpfung der Wissensvermittlung mit dem „Können“ der Teilnehmer in sehr praxisnahen Workshops. Durch ein gemeinsames Verlassen der Komfortzone entstehen so kreative, bewährte und nachhaltige, erfolgreiche Veränderungen für die Teilnehmer

Meine persönliche Haltung

Erfolgreiche Beratung definiert sich für mich durch eine wirklich nachhaltige Umsetzung relevanter Inhalte. Bereits in der Konzeption sind für mich dabei die persönlichen und individuellen Voraussetzungen der Teilnehmer ganz wichtig.

Referenzstimmen

- Ulrich Breuner (HAWE Hydraulik SE): „Von allen Teilnehmern wurde mir die umfassende Praxistauglichkeit des Trainings bestätigt. Es werden heute vertriebliche Methoden im Alltag gelebt, man geht anders als früher mit der Einwandbehandlung um, es erfolgt eine echte Nutzenargumentation und vieles mehr. Wir wurden von unserem Marketing angesprochen, was wir denn mit unseren Vertriebsmitarbeitern gemacht hätten: das Auftreten auf Messen habe sich in den letzten zwei Jahren sehr deutlich verbessert – sowohl, was die Ansprache von potentiellen Kunden angeht, als auch das Auftreten im Gesamten wurden als sehr positiv empfunden. Das Ganze ging jetzt sogar so weit, dass unser Marketing nun bei Convendi ein entsprechendes Training gebucht hat, um im Auftreten und im Umgang mit den Kunden auf das Niveau des deutschen Vertriebs zu kommen. Wir hatten in 2017 eine Umsatzsteigerung in Deutschland von +6% bei einem Umsatzvolumen von 100 Mio. Euro. Das ist der höchste Wert seit knapp 10 Jahren. Einen Teil davon kann man sicherlich auf das erfolgreiche und sehr gute Training mit Convendi zurückführen.“
- Roman Bohnes (IVECO Deutschland): „Als Führungskraft bin ich für derart konstruktiven Input und die professionelle Umsetzung im Rahmen eines Trainings dankbar. Die Umsetzung in den Länder-Teams funktioniert durch den gruppenspezifisch moderierten Stil wesentlich schneller und besser. Und schon wenige Tage nach dem Training konnten bereits erfreuliche Umsetzungserfolge verzeichnet werden. Für die Erreichung des langfristigen Erfolgs der Maßnahme werden IVECO und Convendi weiterhin eng zusammenarbeiten.“

Referenzen

- ASTRA Deutschland GmbH - POS und Verkaufstraining zur Einführung von HD+
- SPECTRAL Audiomöbel - Vertriebs- und Servicetraining
- Teradata Inc. Deutschland - Vertriebstraining Lösungsvertrieb
- OSB AG - Vertriebs- und Führungskräfte-Training
- Dewert Okin GmbH - Sales und Präsentationstraining
- EOS Deutschland GmbH - Vertriebs- und Application Engineering Training
- Bulgari S.p.A. - Verkaufs- und Persönlichkeitstraining
- IKEA Deutschland - Führungskräfte-Training
- HAWE Hydraulik SE - Verkaufs- Präsentations- Service und Marketingtraining
- GEA Group AG - Vertriebstraining, Präsentationstraining
- TEVA AG - Vertriebstraining
- ACTIEF Group GmbH - Führungskräfte-Entwicklung
- ATOS IT Solution GmbH - Führungskräfte-Training
- SAS Institute GmbH - Verkaufs- und Key Account Management-Training
- Spectra GmbH & Co KG - Innen- und Außendiensttraining Vertrieb
- HAYS AG - Verkaufstraining
- Bergzeit GmbH - POS- und Telefonverkaufstraining
- SIXT GmbH - Verkaufs- und Führungskräfte-Training
- Vitra. AG - Verkaufstraining
- DIS AG/ Adecco - Führungskräfte-Training
- DB Training, Learning and Consulting - Verkaufs- und Servicetraining