

CASE STUDY

WIRKUNGSVOLLE KOMMUNIKATION IM B2B-VERTRIEB

.....

KUNDIN: MANDY CLAUSNER | B2B SALES MANAGERIN DACH | PANZERGLAS

EXPERTIN: DIE FREIE 3C | FRANZISKA KIPIK | WIRTSCHAFTSPSYCHOLOGIN

THEMA: TRANSFORMATION VON ALLTÄGL. KOMMUNIKATION IM VERTRIEB

.....

+ DIE AUSGANGSLANGE (THE CHALLENGE)

Im B2B-Vertrieb entscheidet Kommunikation über Erfolg oder Misserfolg, in Kundengesprächen, in Verhandlungen, in der internen Zusammenarbeit. Doch wirkungsvolle und authentische Kommunikation ist keine Selbstverständlichkeit: Sie muss trainiert, reflektiert und auf den Alltag übertragen werden.

Mandy Clausner, erfahrene Sales Managerin DACH bei PanzerGlass, suchte eine Trainerin, die nicht mit abstrakten Theorien arbeitet, sondern mit konkreten, praxistauglichen Werkzeugen.

Die Herausforderung: Komplexe Kommunikationsprozesse, von der Gesprächsführung über Konfliktmanagement bis hin zu überzeugendem Auftreten - verständlich, anwendbar und nachhaltig wirksam zu machen.

DIE STRATEGISCHE LÖSUNG (THE SOLUTION)

+ Franziska Kipik entwickelte ein praxisnahes Trainingsformat, das fachliche Tiefe mit echter Anwendbarkeit verbindet. Im Mittelpunkt stand nicht die Theorie, sondern die konkrete Handlungsfähigkeit der Teilnehmenden im Berufsalltag.

- **Individuell zugeschnittenes Training:**

Jedes Training wurde auf die spezifischen Bedürfnisse, Herausforderungen und Ziele ausgerichtet. Praxisrelevanz stand dabei an erster Stelle.

- **Klar strukturiert und interaktiv:**

Die Trainingseinheiten kombinierten nachvollziehbare Struktur mit hoher Interaktivität, sodass Inhalte nicht nur verstanden, auch direkt erprobt werden konnten.

- **Thematische Bandbreite im Vertriebskontext:**

Gezielte Bearbeitung der zentralen Kommunikationsthemen: Gesprächsführung, Konfliktmanagement und überzeugendes Auftreten.

- **Vertrauensvolle Lernatmosphäre:**

Durch ihre empathische Art schuf Franziska Kipik einen Raum, in dem auch herausfordernde Themen offen angesprochen und bearbeitet werden konnten.

DIE ROLLE VON "DIE FREIE 3C"

Franziska Kipik begleitete Mandy Clausner als Trainerin und Sparringspartnerin, mit einem Ansatz, der fachliche Expertise, Empathie und Praxisorientierung vereint:

- **Kommunikationstraining für den Vertrieb:**

Vermittlung komplexer Kommunikationsprozesse auf verständliche, direkt anwendbare Weise, abgestimmt auf die Realität von B2B-Vertrieb.

- **Gesprächsführungs und Konfliktmanagement:**

Konkrete Werkzeuge für schwierige Gespräche, Verhandlungssituationen und interne Konflikte. Mit dem Ziel, souveräner und wirkungsvoller zu agieren.

- **Überzeugendes Auftreten:**

Training von Präsenz, Klarheit und authentischer Wirkung, sowohl in Kundengesprächen als auch in Teammeetings und Präsentationen.

DAS ERGEBNIS (THE RESULT)

Die Zusammenarbeit mit **die freie 3C** hinterließ spürbare, messbare Wirkung, im Kundengespräch, im Team und im persönlichen Auftreten.

- **Mehr Klarheit und Wirkung:** Deutliche Verbesserung in Kundengesprächen und Meetings. Mehr Präzision, mehr Überzeugungskraft, mehr Souveränität.
- **Praxistransfer gelungen:** Die erlernten Ansätze konnten erfolgreich und nachhaltig in den beruflichen Alltag integriert werden.
- **Vertriebsrelevante Kompetenzen gestärkt:** Gesprächsführung, Konfliktmanagement und überzeugendes Auftreten.
- **Uneingeschränkte Weiterempfehlung:** Ohne Vorbehalt allen empfohlen, die ihre Kommunikationskompetenz auf ein neues Level heben möchten.

.....
"Wirkungsvolle Kommunikation im Vertrieb bedeutet nicht, perfekte Sätze zu formulieren, sondern echten Kontakt herzustellen, klar zu sein und dabei authentisch zu bleiben." **Franziska Kipik, die freie 3C**
.....

Interesse an einem Kommunikationstraining für Ihr Vertriebsteam?

Kontaktieren Sie mich für ein unverbindliches Erstgespräch.

die freie 3C | Franziska Kipik Wirtschaftspsychologin

www.die-freie-3c.com | kontakt@diefreie3c.com