



Bernd Raffler

Trainer und Berater, BDVT

Gelernter GH-Kaufmann, tätig im Handel, Einkauf und Verkauf, Rechnungswesen, Organisation, Führung und Weiterbildung. Seit 1985 selbstständiger Trainer und Berater



Aktuelle Seminare

Kommunikation

- Per Telefon Kunden erfolgreich begeistern
- Telefongespräche überzeugend führen
- Verhandlungsstrategien für Verkäufer
- Verkaufsrhetorik entscheidend verbessern

Führung

- Mitarbeiterführung in der Praxis
- Mitarbeitergespräche zielorientiert führen

Organisation

- Anti-Chaos-Strategien für überfüllte Schreibtische
- Konsequentes Selbstmanagement
- Mehr Zeit für das Wesentliche

Einkauf

- Erfolgreiche Gesprächsführung im Einkauf
- Besser Einkaufen bringt Gewinn

Beratungs-Schwerpunkte

Allgemeine Büroorganisation
Verbesserung der persönlichen Organisation
Einzel-Coaching für Führungskräfte
Führungsstrukturen optimieren
Workshops als Problemlöser

Zielsetzung

Seminare und Beratungen werden mit dem Ziel durchgeführt, den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen und ihm Möglichkeiten zur Verbesserung seiner täglichen Arbeit anzubieten.

Zielgruppen

Mittelständische Unternehmen + Handel
Führungskräfte aller Wirtschaftsbereiche
Mitarbeiter aus dem Verkauf und Einkauf

Kontakt



Institut BWW, Conzestraße 32, D-59557 Lippstadt

Telefon: +49 (0) 29 41 - 2 21 44, Fax: +49 (0) 29 41 - 2 37 97

eMail: office@raffler-training.de, www.raffler-training.de