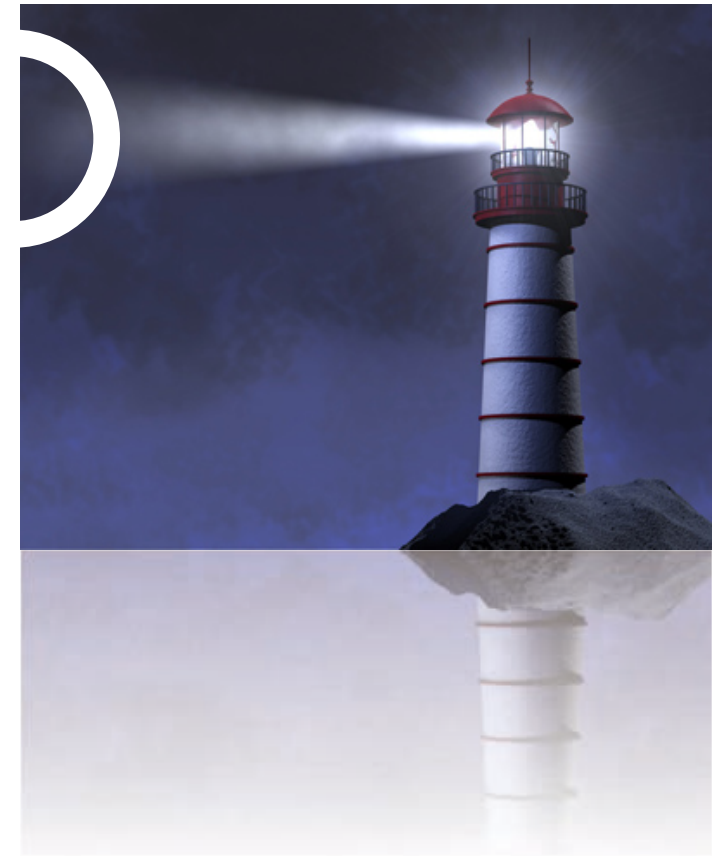


Einblicke, Ausblicke, Lichtblicke

Bringen Sie Umsatz + Personal
in IT und Büro-Organisation in Topform



FRAGEN? ANTWORTEN!

Sie wollen als IT Unternehmen in den Bereich
Managed IT Services einsteigen und wissen nicht wie?

**Mit langjähriger Erfahrung unterstütze ich Sie
und Ihre Mitarbeiter.**



FRAGEN? ANTWORTEN!



Sie wollen Ihr IT Unternehmen oder Ihren Kopierfachhandel ganz oder teilweise veräußern?

Mit meinen Kontakten unterstütze ich Sie diskret bei der Suche nach einem Verkäufer / Käufer und begleite den Verkaufsprozess.

FRAGEN? ANTWORTEN!

Sie wollen das Verhältnis zwischen Vertriebseinsatz und realem Umsatz verbessern?

**Mein Erfolgs-Modell für IT und Büro-Organisation
stelle ich Ihnen gern persönlich vor.**



FRAGEN? ANTWORTEN!

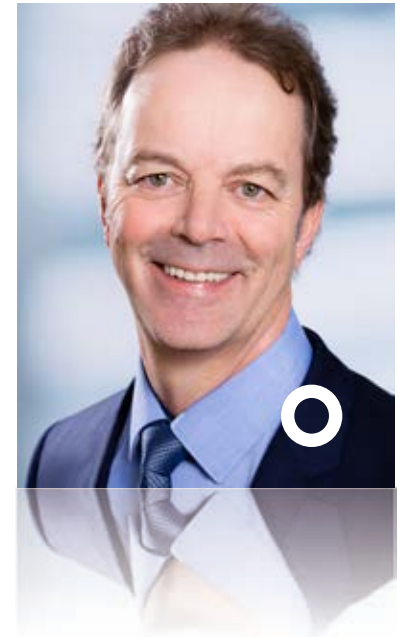
Sie wollen motivierte und erfolgreiche Vertriebler,
die effektiv und überzeugend beim Kunden ankommen?

**Meine Methodik verbindet Profi-Vertrieb mit
Personalentwicklung.
Das bringt schneller bessere Ergebnisse,
die länger halten.**



Bernhard Lichte: Ihr Management-Partner für anspruchsvolle Aufgaben

- | Diplom-Kaufmann (Universität Münster)
- | 16 Jahre Geschäftsführungstätigkeit in verschiedenen Unternehmen des EDV-Vertriebs
- | 3 Jahre Erfahrung als Niederlassungsleiter eines Büro-Organisations-Unternehmens
- | zahlreiche Fortbildungen in Planung, Power Selling, Führungs- und Mitarbeitermotivation, Vertriebstraining und Coaching
- | NLP Practitioner
- | seit 2008 selbstständig als Vertriebs- und Consulting-Spezialist
- | Experte für besondere Herausforderungen



Mein Angebot für Sie

- | Konzeption und Beratung
- | Training on the Job und Coaching
- | Interims-Vertrieb und Vertriebsorganisation
- | M&A Unterstützung / Beratung / Begleitung

➔ speziell für IT und Büro-Organisation



Konzeption und Beratung

- | **Entwicklung** zukunftsfähiger Konzepte für die Sicherung von Arbeitsplätzen und Märkten im IT Handel
- | **Beratung** zu vertrieblichen Veränderungsprozessen in Krisensituationen und schwierigen Märkten
- | **Analyse** des Dienstleistungs-Portfolios von EDV-Händlern und Anbietern für Büroorganisation
- | **Strategieberatung** zur Entwicklung neuer Märkte und Dienstleistungen



Training on the Job und Coaching

- | **Training on the Job:** Mitarbeiterentwicklung zu den Themen „Mitarbeiter im Vertrieb“, „Erfolgreich verkaufen“ und „Nutzenargumentationen für Kunden“
- | **Coaching:** Unternehmer-Coaching für Krisenzeiten, Vertriebs-Coaching für neue Herausforderungen



Interims-Vertrieb und Vertriebsorganisation

- | **Interims-Vertrieb:** direkte Mitarbeit in Ihrem Betrieb im Bereich Vertrieb und Verkauf, auch Vertriebsleitung
- | **Vertriebsorganisation:** direkte Mitarbeit in Ihrem Betrieb zur erfolgreichen Organisation des Vertriebs



Meine Methodik

- | Klassische und moderne Instrumente der Betriebswirtschaftslehre
- | Soft-Skill-Training für Motivation, Führung und Planung
- | Neurolinguistisches Programmieren
- | Systemisches Coaching



Meine Persönlichkeit

- | zielorientiert, analytisch, strategisch
- | empathisch, ehrgeizig, kommunikativ
- | humorvoll, klar, überzeugend



Gern stelle ich Ihnen weitere Informationen
persönlich zur Verfügung.