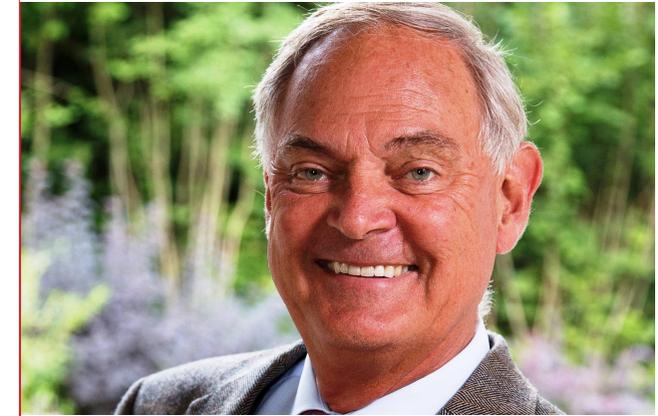


Weßling am See



sms *Impuls* **Training**

Halb- und Ganztags-Seminare
Aus der Praxis – für die Praxis

Cyclic Training and Coaching **ctc**

Wiederholte Kombination aus
Seminar und Einzel-Coaching

Operatives Coaching **OC**

Individuelle Unterstützung bei
einer neuen Aufgabenstellung

sms **WorkShops**

Moderation von Arbeitsgruppen
Open Space-Konferenzen

sms – Klaus Spiegel
Adelbergweg 20 A
D - 82234 Weßling / Obb.
Germany
Tel. + 49 - 8153 - 908 95 82
Fax + 49 - 8153 - 908 95 83
Mobil + 49 - 172 - 707 57 06
Email info@sms-ks.de



Sales & Marketing
Support
Klaus Spiegel

Klaus Spiegel Dipl. Ing.

Ihr Trainer, Coach
und Berater für

Absatzförderung

Führung

Key Accounting

Projekt-Management

Markt und Strategie

Business Planning



Training- und Coaching

Führungskräftenachwuchs

Wie manage ich erfolgreicher?

- Flexible Leadership
- Gruppendynamik
- Konfliktmanagement
- Führungsgespräch und Zielvereinbarung

Projekt-Management

Erfolgreiches Führen im Team

- Grundlagen der Kommunikation
- Gezielte Team-Entwicklung
- Führen durch Überzeugung

Key Accounting

Aufbau und Pflege langfristiger Partnerschaften

- System Selling und Kunden-Coaching
- Sponsoren, Power-Sponsoren und Anti-Sponsoren
- Entwicklung gemeinsamer Wertschöpfungsstrategien

Messe-Training

Messebeteiligung – das leidige Thema !

Klaus Spiegel

Dipl. Ing.



Studium an der TU München
Elektrotechnik

Background

Branchen

- Telecom-Industrie
- Technische Datenverarbeitung
- Automationstechnik und Bildverarbeitung
- Automotive-Industrie und Robotik
- Luft- und Raumfahrt

Führungserfahrung in internationalen Konzernen

- Aufbau neuer Geschäftsbereiche
- Restrukturierung von Absatzkanälen
- Führung von Auslandstöchtern
- Internationales Projektmanagement

Management und Beratung von KMUs

- Geschäftsführung
- Aufsichtsrat und Beirat
- Berater und Coach

Auslandserfahrung

- 5 Jahre Europa
- 8 Jahre USA



Business Consulting

Business Planning

Entwicklung von Business-Plänen

- Markterschließung und Absatzkanäle
- Vertriebsplanung und -kosten
- Risikomanagement
- Exit-Strategien

Marketing und Strategie

Erfolgreiche Wettbewerbspositionierung

- Portfolio- und Marktanalysen
- Wettbewerbspositionierung
- S-USP – Der Sustainable Unique Selling Point

Vertrieb und Absatz

Seinem Kunden zu seinem Erfolg verhelfen!

- Kundengewinnung und Kundenbindung
- Den Kundendialog ins Unternehmen tragen
- Einführung von CRM-Systemen

Workshops, Moderation und Events

Aus der Praxis für die Praxis