



„ENTSCHEIDEN IST EIN PROZESS DER DIFFEREN- ZIERUNG“

GERHARD MÜNSTERMANN VITA

Nach dem Studium der Diplompädagogik mit dem Schwerpunkt Erwachsenenbildung stieg Gerhard Münstermann als Vertriebsmitarbeiter bei Mannesmann Mobilfunk in Stuttgart und München ein.

Ab 1999 ist er als selbstständiger Trainer tätig. Seit 2002 führt er gemeinsam mit Wolfgang Otto das Unternehmen Duo Contrusting, einen der führenden Consulting- und Distributionspartner von Miller Heiman.

„Verkaufen in komplexen Situationen erfordert neben einer starken sozialen und fachlichen Kompetenz auch eine methodische Vorgehensweise. Denn wer einen wichtigen Beitrag aus Kundensicht leisten möchte benötigt eine Systematik.“

Ausbildung:

- Studium Diplompädagogik; Schwerpunkt Erwachsenenbildung
- BWL Studium FH (Vordiplom)

Qualifikationen:

Zertifizierungen der M/H Produkte: Konzeptorientiertes Verkaufen, Strategisches Verkaufen, Schlüsselkundenmanagement (LAMP®), Executive Impact®, Negotiate Success®, Manager's Coaching®, ChannelPartnerManagement®

Arbeitsschwerpunkte Themenfelder:

- Vertriebstraining (Akquise, Gesprächsführung, Präsentation, DISG-Persönlichkeitsprofil, Verhandlungstechniken etc.)
- Strategisches Verkaufen/Schlüsselkundenmanagement /ChannelPartnerManagement® nach Miller Heiman
- KAM Training
- Moderation
- Coaching on the job (Feld, Telefon, Einzelcoachings)

Zielgruppen:

- Verkäufer/KAM
- Techniker/Service Mitarbeiter
- Abteilungsleiter/Sales Manager
- Gruppen-/Teamleiter
- Projektleiter/fachliche Führungskräfte
- Mitarbeiter
- Sonstige Zielgruppen (Spezialisten, bestimmte Bereiche etc.): z.B. Techniker