



ME & BECAUSE ME !

Persönliche
Daten

● Erfolg macht Spass

SALES COACHING FÜR ALLE, DIE LIEBER FASZINIEREN ALS VERKAUFEN.

Stellen Sie fest, wie simpel der Kundendialog mit der richtigen Technik ist. Profitable Geschäftsabschlüsse werden normal und Akquise macht Spaß.

FAST FACTS



Beate KÖNIG

 +49 171 - 356 255 2

 bk@beate-koenig.com

 [www.linkedin.com/
soldbybk](http://www.linkedin.com/soldbybk)

 [www.facebook.com/
soldbybk](http://www.facebook.com/soldbybk)

 Bürkleinstraße 9
80538 München

BENEFITS

- Wissen bleibt im Unternehmen
- Business Development
- Nachhaltiger Kundenstamm
- Vermeidung teurer Fehler
- Netzwerkausbau
- Ausbau von Bestandskunden
- Akquise im Tagesgeschäft
- Umsatzsteigerung und Planungsstruktur

QUALIFIKATIONEN

- Sales Trainings in Davos, Fontainebleau und London
- über 20 Jahre berufsbegleitende Weiterbildung

www.beate-koenig.com



PERSONAL COMPETENCE

Beruflich

● KOMMUNIKATION & KOMPETENZ

- Kundenkommunikation
- Kommunikationsmanagement
- Kommunikativ für jede Situation & Führungsebene
- Kommunikationskompetenz für jede Hierarchie & Zielgruppe
- Kommunikation zielgerichtet

Angebot

● ERFOLGSCOACHING

- entwickeln **von Personal & Produkten**
- etablieren **von Geschäftspartnern**
- einführen **einer Organisationsstruktur**
- erkennen **der Up & Cross Sellings**
- erarbeiten **des aktiven Managements**
- erstellen **der Vertragsgestaltung**
- errechnen **der Kostenreduzierung**
- entwerfen **der Ressourcen Planung**
- einüben **des Aktionsplans & Ansprache bei Neukundenakquise**
- erwerben **von Struktur & Serviceangebot**
- erlangen **von Analysefähigkeit für Angebote**

USER

- Asset Management Gesellschaften
- Banken
- Consulting
- Engineering
- Fotografie
- Golf Club Management & Service
- Investment Management Gesellschaften
- IT Support & Entwicklung
- Kapitalverwaltungsgesellschaften
- Real Estate Fund Administration & Transaction Service Organisation
- Vermögensverwaltungen
- Privatbanken
- Wirtschaftsspezialisten
- Portfoliomanager

LANGUAGES

DEUTSCH (Muttersprache)

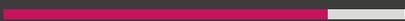


ENGLISCH (Verhandlungssicher)

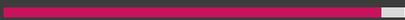


ONLINE MARKETING

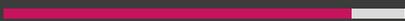
Kommunikationsstrategie



Content Management



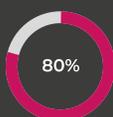
Social Media Workout



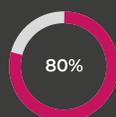
EDV



MS Office



Social Media



Wordpress

www.beate-koenig.com



BEATE KÖNIG
SALES COACHING



PROFESSIONAL BACKGROUND

- Bankfachwirtin (IHK)
inkl. BWL, VWL, Bankrecht, Personalentwicklung
- Business Development Management
inkl. Sales & Relationship
- Board Assistance & Office Management
mit Prokura & Handlungsvollmacht
- Online Marketing & Social Media Management
mit anerkannten Zertifikaten

AKTUELLE THEMEN

- Neukundengewinnung & Umsatzsteigerung
- Customer Journey Check
- Akquise-Zyklus-Setup
- Sales Strategie & Umsetzung
- Zeit-Management
- Professioneller Kundendialog & Kundenpflege
- Zielgerichtete Kommunikation
- After-Sales-Process
- Einwandbehandlung
- Deeskalation
- Social Media Kommunikation
- Webseitenerstellung & Pflege



PERSONAL BRANDING

- prozessbezogenes & situationsabhängiges Mentoring
- Erfolgstraining bei internem Wechsel in den Bereich Vertrieb oder Workout Kundenpflege
- Entscheidungsmanagement
- Social Selling

REASON WHY

Viele Menschen mögen den direkten Kundendialog nicht. In geschulten Mustern fühlt sich nicht jeder wohl. **Mir ging das auch so.** Gängige Vorgehensweisen passen nicht automatisch zu jeder Persönlichkeit und in jede Struktur. Erfolgreich war ich erst mit meiner eigenen Vorgehensweise.

