



# EMS Seminare

*...Ihr persönlicher Erfolg !*

EMS GmbH

Dohmstr. 2

53121 Bonn

Tel. 0228-9107987

Fax: 0228-9107906

E-mail: [ems@seminartrainer.de](mailto:ems@seminartrainer.de)

Internet: [www.seminartrainer.de](http://www.seminartrainer.de)



## Das Team - die Trainer



### **Michael F. Schmidt** - Geschäftsführer und Cheftrainer der EMS GmbH

- langjährige Außendienst und Managementenerfahrungen im Karstadt Konzern.
- Trainerausbildung im Konzern durch Burkhardt Niemann
- **seit 1991:** geschäftsführender Gesellschafter der EMS GmbH
- Durchführung von Projekten im Auftrag der GTZ und Bundesregierung
- Div. Führungstrainings für Handel, Banken, Reiseveranstalter, IT-Unternehmen
- Verkaufs-, Motivations- Telefon- und Kommunikationstrainings für Industrie, Handel, Banken, Versicherungen, Pharma-, Reisebranche, etc.
- Fachbuchautor: „Verhandlungstechniken“, 2. Auflage, Cornelsen 2008, „Verkaufsverhandlungen“, Cornelsen 2007

### **Astrid Heeper** - kfm. Leiterin und Trainerin der EMS GmbH

- langjährige Erfahrung im Außendienst sowie im Personalmanagement, Aus- und Weiterbildung
- Erstellung von Handbüchern und Leitfäden
- Mitwirkung in Projekten (BP und Campbell's) zur Aufnahme von Arbeitsprozessen und Darstellung in ARIS
- Konzeption und Organisation und Durchführung von Verkaufs-, Verhandlungstrainings sowie Telefontrainings
- Fachbuchautorin im Autorenteam mit Michael Schmidt: Verhandlungstechniken, Vorbereitung, Strategie und erfolgreicher Abschluss, 2. Auflage Cornelsen 2008 und „Verkaufsverhandlungen“, Cornelsen 2007.



### **Ulrich Götzen** - Trainer für Telefontraining und Verkauf

Kommunikations- und Verkaufstrainer sowie von Dr. Richard Brandler lizenzierter NLP-Trainer, verfügt über 25 Jahre praktische Erfahrungen im Verkauf, als Unternehmer, Berater und Trainer.



# Historie der EMS GmbH

12.08.1991 Gründung der EMS - Environmental Management Services GmbH mit Sitz in Berlin

1991-1994 Trainingsschwerpunkte sind Kommunikations- und Verhaltenstrainings im Umweltschutz im Auftrag der GTZ, touristischer Kommunen, und Reiseveranstalter sowie Mitwirkung, Aufbau und Dozententätigkeit von Weiterbildungsprojekten der EU und der Bundesanstalt für Arbeit

1993 Verlegung des Firmensitzes nach Bonn

seit 1995 Konzentration auf die Seminarschwerpunkte:

- Verkaufs- und Verhandlungstrainings
- Rhetorik- und Präsentationstrainings
- Kundenorientierung und Service
- Kommunikationstrainings
- Managementtrainings - moderne Mitarbeiterführung - Motivationstrainings
- Telefontrainings im Bereich Support, Akquisition, Verkauf, Auftragsannahme, etc.
- Reiseleiterausbildung und Führungstrainings für Destination Manager



## Auswahl aus den Referenzen

- Rewe Group, Köln
- Ferrero Deutschland oHG, Stadt Allendorf
- Central Krankenversicherung AG, Köln
- NordLB, Hannover
- Capgemini Deutschland GmbH, Stuttgart
- Siemens Fire & Security, Berlin
- Sanofi Pasteur MSD GmbH, Leimen
- DSF Deutsches Sportfernsehen, Ismaning
- Trelleborg Wheel Systems GmbH, Mettmann
- Swiss International Air Lines, CH-Basel
- Carglass GmbH, Köln
- Bosch Sicherheitssysteme GmbH, Düsseldorf



# Wie arbeitet EMS Seminare?

- **Vorrecherche** - Grundlage aller Seminare ist eine umfangreiche Vorrecherche. Diese umfasst z.B.:
  - Vorrecherche zur Ermittlung der genauen Anforderungen
  - Auswertung von Unternehmensinformationen und Produktangeboten durch Prospekte und Internetdarstellung
  - Auf Wunsch bei ADM-Schulung: Begleitung eines ADM on tour
  - Erarbeitung von Rollenspielen, Abstimmung der Rollenspiele
- **Konzeption des Seminars** - Praxis- und unternehmensbezogen
- **Seminardurchführung:**
  - Informationsphase mit praxisorientiertem Unterricht
  - Erarbeitungsphase mit Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspielen / Telefonübungen
  - Ergebnissicherung: Auswertung, Feedback und Diskussion, umfangreiches schriftliches Begleitmaterial zur Nachbearbeitung
- **Nachbearbeitung:** Auf Wunsch mit Follow up, schriftlich oder als Training (excl.), Beantwortung von Teilnehmerfragen nach dem Seminar.



## Welche Vorteile bietet Ihnen EMS Seminare?

- Referenzen von renommierten großen Unternehmen geben Ihnen die Sicherheit, praxis- und zielorientierte Seminare für Ihre Mitarbeiter durchzuführen.
- Bis ins Detail auf das Unternehmen und den Aufgabenbereich abgestimmte Konzeptionen und das auf die tägliche Praxis bezogene Training sorgen für eine Leistungssteigerung und der damit verbundenen Umsatzsteigerung.
- Gezieltes, konstruktives Feedback mit Verbesserungsvorschlägen bewirkt bei den Teilnehmern Motivation zum Erfolgsdenken und eine deutliche Optimierung der Verkaufskompetenz und der Kundenorientierung.