

<input type="checkbox"/>	Vorlesung – Schlüsselkompetenzen für das Berufsleben
<input type="checkbox"/>	Modul 1 - Kommunikation im Arbeitsleben
<input type="checkbox"/>	Modul 2 - Präsentations- und Gesprächstechniken
<input checked="" type="checkbox"/>	Modul 3 - Vertriebsorganisation und Kundenorientierung
<input type="checkbox"/>	Modul 4 - Rechtsgrundlagen in der Wirtschaft
<input type="checkbox"/>	Modul 5 - Professionelles Projektmanagement in der Wirtschaft
<input type="checkbox"/>	Modul 6 - Berufseinstiegstraining und Persönlichkeitsprofil
<input type="checkbox"/>	Modul 7 - Selbstorganisation für Studium und Arbeit
<input type="checkbox"/>	Modul 8 - Interkulturelle Kompetenz im Arbeitsalltag

**Name:** Herr Piehl  
**Vorname:** Norbert



**Ausbildung:**

- Hochschule für Verkehrswesen „Friedrich List“ Dresden  
Studium der Informationstechnik  
Abschluss Dipl.-Ing.
- Zusatzstudium der Optischen Nachrichtentechnik an der Friedrich-Schiller-Universität Jena
- Ausbildung Strategisches Verkaufen sowie Schlüsselkunden-Management nach Miller Heimann

**Fachliche Entwicklung:**

- 1990 - 1992 Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Referent beim Institut für Post- und Fernmeldewesen der Deutschen Bundespost/Telekom
- Bis 1998 Vertriebsingenieur bei Wandel & Goltermann GmbH & Co. KG
- Bis 2002 Key Account Manager ACTERNA Elektronische Messtechnik
- Bis 2004 Schlüsselkundenvertrieb Knick Elektronische Messtechnik
- Ab 2004 selbstständig als Spezialist der Leistungsoptimierung im Vertrieb und zertifizierter Verkaufstrainer im SellingPower-Competence Network

**Leistungsprofil:** Beratung mittelständiger Unternehmen zur Vertrieboptimierung mit den Schwerpunkten

- Erarbeitung von Vertriebskonzepten
- Mitarbeiterführung im Vertrieb
- Kundenidentifikation und Idealkundenprofile
- Projektmanagement im Vertrieb
- Optimierung von Sales-Prozessen
- Team-Entwicklung

Verkäuferqualifizierung mit den Hauptinhalten

- Motivation, Selbstmotivation, Erfolgsstrategien
- Strategische Gesprächsführung, Fragetechniken, Argumentation
- Neukundengewinnung, Beziehungsmanagement
- Verhandlungsführung und Preisgespräche
- Training on the Job