



Rajko Rehde

Senior Trainer & Senior Coach



>15

Jahre Erfahrung

100%

Praxisnähe

7.000

Begeisterte Teilnehmer



AUSBILDUNG

- **Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel**
Photo Porst
- **Trainer-/Coach- Ausbildung**
Saturn Electro Handelsgesellschaft mbH
- **Zertifizierung zum condisco*-Trainer**
Condisco* - Akademie des Mittelstandes
- **Zertifizierung zum Profile Dynamics Berater**
Profile Dynamics Deutschland, Hamburg



ÜBER MICH

Standort
Stuttgart / Dresden

Jahrgang
1978

Motto
Nur der Überzeugte überzeugt!



SCHWERPUNKTE

Kommunikation & Rhetorik
Vertrieb & Verkauf
Training-on-the-Job
Sales-Coaching



ERFAHRUNGEN

Fachverkäufer Photo Porst
Führungskraft bei Saturn Electro Handelsgesellschaft
Inhouse-Trainer bei Saturn Electro
Handelsgesellschaft



REFERENZEN & PROJEKTE

- Point-of-Sale-Coachings für eine internationale Elektro-Fachmarktkette
- Verkaufstrainings für eine internationale Elektro-Fachmarktkette
- Verbesserung der Kundenorientierung bei einem bundesweiten Baumarkt-Anbieter
- Führungskräfte trainings für diverse mittelständische Unternehmen
- Vertriebstrainings für Handwerkskoordinatoren eines bundesweiten Baumarkt Anbieters
- Train-the-Trainer-Seminare für hausinterne Trainer eines bundesweiten Baumarkt-Anbieters
- Kommunikationstrainings für Info-/Kasse-/Back-Bereiche eines bundesweiten Baumarkt-Anbieters
- Change-Management-Workshops bei der Einführung eines neuen Warenwirtschaftssystems eines Handelskonzerns



SPRACHEN

Deutsch

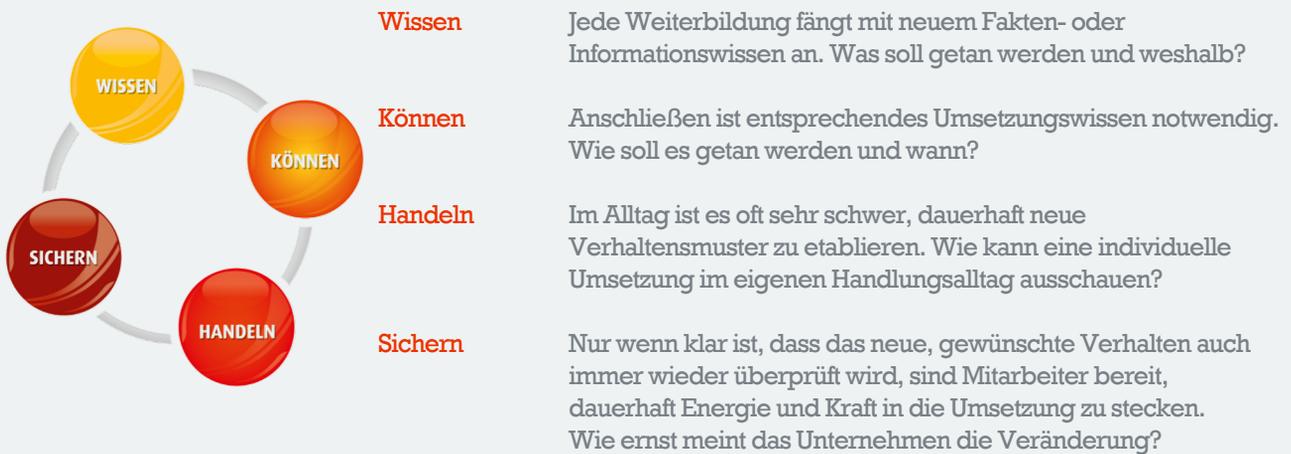
✉ r.rehde@inside-intermedia.de

☎ 02232 / 500446-00

🌐 www.inside-intermedia.de

TRAININGSPHILOSOPHIE

In unseren Trainings ist es uns besonders wichtig, dass Teilnehmer erleben, was wir Ihnen für Führung, Verkauf oder Vertrieb mitgeben möchten. Dabei steht das Bild, dass gelungene Kommunikation eine „Begegnung auf Augenhöhe“ ist, immer im Fokus. Didaktisch folgt jedes unserer Trainingskonzepte den folgenden vier Bausteinen:



VERKAUFSPHILOSOPHIE

Heute gibt es in nahezu allen Märkten größtmögliche Transparenz in Verfügbarkeit, Leistung und Preis. Die Aufgabe des Verkäufers ist es, aus der Vielfalt der Angebote die für den Kunden richtige Lösung herauszuarbeiten, in dem er Produkte und Dienste zu einer Lösung zusammen- und die individuellen Leistungsvorteile für den Kunden herausstellt.

FÜHRUNGSPHILOSOPHIE

Nur wenn Mitarbeiter spüren, dass sie gesehen werden und sie einen sinnvollen, wichtigen Teil der Arbeit im Unternehmen verrichten, sind sie bereit, dauerhaft Höchstleistungen zu bringen. Ein Unternehmen kann nach außen daher nur so kundenorientiert sein, wie es nach innen mitarbeiterorientiert ist.