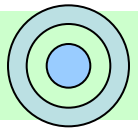


# Rheinisches Kompetenzzentrum Management & Vertrieb

## Training & Performance Coaching

### Das Unternehmen und die Dienstleistungen





**„Das Vermögen eines Unternehmens ist auch das, was die Mitarbeiter vermögen!“**



Das **Rheinische Kompetenzzentrum Management und Vertrieb (RKZ)** ist ein innovatives Unternehmen für **Training, Coaching und Consulting** in den Bereichen **Management & Führung** sowie **Vertrieb & Kundenorientierung**.

Unser Ziel ist es, gemeinsam mit der Personalentwicklung unserer Kundenunternehmen, **zielgruppengerecht und bedarfsorientiert** Mitarbeiter, Führungskräfte und das Management erfolgreich aus- und weiterzubilden.



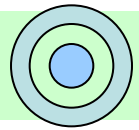
Im Mittelpunkt unserer Aktivitäten steht dabei die konsequente Ausrichtung der Weiterbildungsmaßnahmen am operativen Tagesgeschäft des Kunden - oder besser formuliert:

## **Die Verbesserung der Performance.**

Für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Kunden bedeutet das: Wir bringen unsere **Prozesskompetenz und methodisch-didaktische Professionalität** ein, die Kunden ihr internes Know-how über Produkte, Prozesse, Branche und Markt.

Wir stehen für **nachhaltige und nachweisbare Ergebnisse** aus der Weiterbildung, da die Maßnahmen unmittelbar an den Arbeits- und Wertschöpfungsprozessen der Mitarbeiter und Führungskräfte anliegen.

Die arbeitsplatz- bzw. aufgabenbereichsnahen Lern- und Weiterbildungsmodelle versprechen einen **bestmöglichen Lernerfolg und Praxistransfer**.



**„Konsequente Orientierung an den Kundenbedürfnissen und die Fähigkeit, den Kunden zu begeistern, sind die Basis für den Unternehmenserfolg!“**

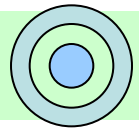


Unser Anspruch ist, unsere **Kunden** individuell zu **beraten**, zu **begleiten**, die Maßnahmen **umzusetzen** und zu **evaluieren**.

Die gemeinsame Entwicklung notwendiger Maßnahmen zur Einleitung **nachhaltiger Veränderungen** basiert auf einer gründlichen **Analyse** der aktuellen Situation (des Mitarbeiters, der Führungskraft, des Teams, des Bereichs...) mit **systemischem** Ansatz.

Unser Fokus liegt hier zum einen auf **Veränderungen von Werten und Einstellungen**, zum anderen auf der **Verbesserung von Fähigkeiten** und gewünschtem **Verhalten** (Performance-Steigerung) im Unternehmen.





## Management und Führung



**Unternehmensstrategien** entwickeln, **Geschäftsziele** vorgeben und konsequent verfolgen, **Veränderungsprozesse** einleiten und begleiten, einen **Bereich** leiten, ein **Team** und **Mitarbeiter** führen und motivieren, **Projekte** erfolgreich abschließen..., die Aufgaben und Verantwortungen von Managern und Führungskräften sind vielfältig.

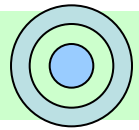
Hier werden neben fachlichem Know-how insbesondere **persönliche Führungsqualitäten**, soziale und persönliche **Kompetenz** und die Fähigkeit und Bereitschaft, die **eigene Persönlichkeit weiterzuentwickeln**, gefordert.

Führen heißt zuerst mal: „**Mich selber führen**“.

Sich selbst und seine Persönlichkeit zu kennen bedeutet auch, seine persönlichen Stärken und Schwächen, Bedürfnisse und Ziele zu kennen.

Wir setzen hier (auf Wunsch) **Persönlichkeitsinventare** (H.D.I./HBDI, MBTI oder Insights) ein, denn die Klarheit über die eigene Persönlichkeit, ist die Grundlage für erfolgreiche Führung.

Für unsere Kunden sind wir kompetenter Partner für die **Konzeption und Realisierung** von **Förder- und Entwicklungsprogrammen** für Manager und Führungskräfte und qualifizieren durch Trainings/Coachings zu **allen Aspekten der Führung**.



## Vertrieb und Kundenorientierung



Gute Dienstleistungen und Produkte allein, sind noch nicht der Garant für den Erfolg Ihres Unternehmens. Der entscheidende und „unterscheidende“ Erfolgsfaktor ist das **optimale Management der Kundenbeziehung**.

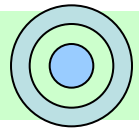
Freundlichkeit und Wertschätzung im **telefonischen Kontakt**, sowie das professionelle **Führen von Kunden- und Verkaufsgesprächen**, machen den Unterschied.

Die Basis für den Erfolg ihres Unternehmens, ist die konsequente Orientierung an den Kundenbedürfnissen und die Fähigkeit, **den Kunden zu begeistern**.

Wir unterstützen unsere Kunden **auf allen Vertriebsebenen** (Verkaufsleitung, KAM, VK – Außendienst, VK – Innendienst, VK – Teams) bei der zielgerichteten und nachhaltigen Aus- und Weiterbildung der Führungskräfte und Mitarbeiter durch **Training und Performance Coaching**.

Durch Professionalität und **persönliche Praxiserfahrung im Vertrieb** stehen unsere Trainer und Coaches für **messbare Resultate** der Entwicklungsmaßnahmen.





## Performance Coaching und „Shadowing“

**Performance Coaching** (PC) ist eine spezielle Form im Rahmen des individuellen Coachings von Führungskräften oder Mitarbeitern mit dem Ziel, die **Performance** im konkreten Verantwortungsbereich des Coachees **nachhaltig zu verbessern**.



In dieser Form des Coachings geht es um das professionelle Beraten, Begleiten und Unterstützen von Personen und Organisationen. **Individuell** werden Lern- und Leistungsprozesse weiterentwickelt, das eigenständige Erkennen von Problemursachen und das Finden von eigenen Lösungen „**gefördert und gefordert**“.

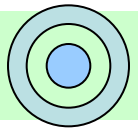
Der Coachee wird darin unterstützt, **ergebnis- und lösungsorientiert und wertschöpfend** seine Aufgaben anzugehen, und damit die **Zielerreichung** im Verantwortungsbereich sicher zu stellen.

Performance Coaching wird häufig auch als „**Praxis-Verstärker**“ zwischen den Modulen des Basistrainings „Führen von Mitarbeitern“ eingesetzt.

Die **Themen** für Performance Coaching sind u. a.: Führung, Krisenbewältigung, Selbstmanagement, Umsetzungsverantwortung, Veränderungsprozesse, Beziehungsmanagement, etc..

Als ergänzende Methode im Rahmen PC („Unter 4 Augen“) ist das „**Shadowing**“ die Begleitung des Coachees „On the Job“, das heißt, bei Besprechungen, Mitarbeiter-Gesprächen, Kundengesprächen..., also in seinem Tagesgeschäft.

Aus dem **direkten, individuellen** und sehr **konkreten Feedback** können ohne Zeitverlust spezifische und **erfolgsverbessernde Handlungs- und Verhaltensänderungen** für die Zukunft abgeleitet werden.

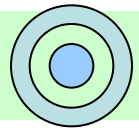


- ✓ **Management Development Programm** (Unternehmensindividuelles Entwicklungsprogramm)
- ✓ **Emotional Leadership**
- ✓ **Führen von Mitarbeitern** (Basistraining für Führungskräfte, 4 Module)
- ✓ **Führungskräfte im Praxisdialog – Kollegiale Fallberatung**
- ✓ **Change Management – Veränderungen erfolgreich gestalten**
- ✓ **Konfliktmanagement – Konstruktiv Konflikte managen**
- ✓ **Customer Relationship Management für Führungskräfte**
- ✓ **Teamentwicklung – Gemeinsam Spitzenleistungen bringen**
- ✓ **Personal Health Management**



**Zielgruppenspezifisch** und für **besondere Themen** konzipieren wir auch **Trainings oder Workshops** im Bereich Management und Führung entsprechend der besonderen Anforderungen unserer Kunden.





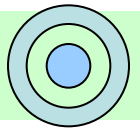
- ✓ **Erfolgreich Verkaufen – Grundlagen für Verkaufsmitarbeiter (2 Module)**
- ✓ **Professionelles Verkaufen – Aufbautraining für Verkaufsmitarbeiter**
- ✓ **„Best in Class“ – So bleibe ich ein Top-Verkäufer**
- ✓ **Verkaufen als Team – So arbeiten Spitzenteams**
- ✓ **Key Account Manager (M I) - Grundlagen für erfolgreiches Arbeiten als KAM**
- ✓ **Key Account Manager (M II) – Profi in Networking und Beziehungsmanagement**
- ✓ **Kompetent Telefonieren – Professionelles Verhalten am Telefon**
- ✓ **Konsequente Kundenorientierung – Den Kunden begeistern**
- ✓ **Professionelle Reklamationsbearbeitung – Die Reklamation als Chance**



**Firmenspezifisch** und für **besondere Themen** konzipieren wir **Trainings oder Workshops** im Vertrieb auch „nach Maß“.

Das können Themen sein wie z. Bsp.: Messetraining, Durchführung von Preisanpassungen, Produkteinführung, etc...





## „Classic“ - Paket

- ✓ Gespräch Auftragsklärung & Situationsanalyse (4 Std.)
- ✓ 6 Coachingsitzungen (18 Std.)
- ✓ Reaktive telefonische Begleitung w. Coachingzeit (3 Std.)
- ✓ Laufzeit 3-6 Monate mit Total 25 Std.

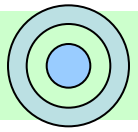
## „Advanced“ - Paket

- ✓ Gespräch Auftragsklärung & Situationsanalyse (4 Std.)
- ✓ 6 Coachingsitzungen (18 Std.)
- ✓ „Shadowing“ (8 Std.)
- ✓ Aktive telefonische Begleitung w. Coachingzeit (4 Std.)
- ✓ Laufzeit 3-9 Monate mit Total 34 Std.

## „Premium“ - Paket

- ✓ Gespräch Auftragsklärung & Situationsanalyse (4 Std.)
- ✓ 8 Coachingsitzungen (24 Std.)
- ✓ „Shadowing“ (12 Std.)
- ✓ Aktive telefonische Begleitung w. Coachingzeit (4 Std.)
- ✓ E-Mail „Action Point Setting“ (2 Std.)
- ✓ Laufzeit 6-12 Monate mit Total 46 Std.





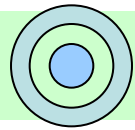
## **„On the Job“ Paket (Verkäufer, KAM)**

- ✓ Tel. Vorab-Gespräche MA und FK, Auftragsklärung
- ✓ Tages-Kick off- am Coaching-Tag MA, FK und Coach
- ✓ Tagesbegleitung („Shadowing“), direktes Feedback
- ✓ Abschluß-Gespräch, MA, FK u. Coach, Empfehlungen,
- ✓ Feedback und weitere konkrete Schritte (Dauer 1 Tag)

## **„Customized“ Paket (Individuell, bedarfs- und zielgruppengerecht)**

- ✓ Gespräch Auftragsklärung & Situationsanalyse
- ✓ Coachingsitzungen
- ✓ „Shadowing“
- ✓ Aktive telefonische Begleitung w. Coachingzeit
- ✓ E-Mail „Action Point Setting“
- ✓ Laufzeit und Inhalte individuell zusammenstellen





„Mein **Anspruch** ist es, bei der Arbeit mit Menschen und Unternehmen nachhaltig die „Performance“ zu verbessern und somit den **Erfolg der Zukunft** durch hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter und Führungskräfte zu sichern.“

## Beruflicher Werdegang

Nach dem Abitur am Neusprachlichen Gymnasium der Stadt Bergheim absolvierte Dieter Froitzeim (Jahrgang 1961) ein **Studium an der FH Bund** für öffentliche Verwaltung (Köln und Mainz) erfolgreich mit Abschluss **Diplom-Verwaltungsbetriebswirt** als akademischen Grad.

Sein heute weit reichendes berufliches Wissen und seine Erfahrungen sammelte er u. a. als Mitarbeiter im **Verkaufsaußendienst**, als **Verkaufsleiter und Niederlassungsleiter** in der **Leitung von dezentralen Profitcentern**, sowie als **Mitglied der Geschäftsleitung** in der zentralen **Steuerung und Führung von Unternehmensbereichen** (Deutsche Bahn, Hansetrans Holding, TNT Express), bzw. als verantwortlicher **Leiter der TNT Akademie GmbH**. Dieter Froitzeim ist seit dem 01.01.2010 geschäftsführender Gesellschafter der Lobraco Akademie GmbH.



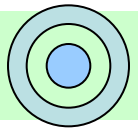
## Weiterbildung

Die **Trainerausbildung** absolvierte Dieter Froitzeim bei Neuland (Fulda), seine Weiterbildung zum **Diplomierten Systemischen Coach** hat er bei der ADG Montabaur (Dr. Klaus Biedermann) erfolgreich abgeschlossen.

Sein Arbeitsschwerpunkt als **Trainer und Coach** liegt in den Bereichen **Management & Führung** sowie **Vertrieb und Kundenorientierung**.

Er steht den Unternehmen auch als **kompetenter Berater** in Fragen der Personalentwicklung, der strategischen Vertriebsausrichtung oder Fragen zur Kundenorientierung zur Verfügung.

Darüber hinaus begleitet er Unternehmen durch **Change Management** Prozesse.



## Trainer, Berater und Coaches im RKZ



Die **erfahrenen** Trainer, Berater und Coaches kommen aus **unterschiedlichen Berufsfeldern** und sind ausgewiesene **Spezialisten** in ihrem jeweiligen Fachgebiet.

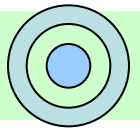
Alle bringen persönliche Erfahrung entweder als Führungskraft und/oder „Vertriebler“ mit, und wissen somit aus der **eigenen beruflichen Praxis** was die Herausforderungen des beruflichen Alltags für die jeweilige Zielgruppe bedeutet.

Die Zusammenarbeit mit unseren Partnern ist **eingespielt** und in der Umsetzung der Maßnahmen mit unseren Kunden absolut **professionell**.

Zudem ermöglicht das Partner-Modell, zum Nutzen für unsere Kunden, die unerlässliche **Flexibilität**, auf **spezielle Themen und Wünsche** (z. B. Auswahl eines Coaches) eingehen zu können.

Wir sind in der Lage, unseren Kunden **komplexe PE-Maßnahmen** bzw. längerfristige PE-Programme anzubieten.

**Unser Anspruch** ist es, durch **ständige qualifizierte Weiterbildung** der Partner, für unsere Kunden immer mit den **neuesten und fortschrittlichsten Methoden und Werkzeugen** ausgestattet zu sein.



## Rheinisches Kompetenzzentrum Management & Vertrieb Training & Performance Coaching

Dipl. Verw. Betriebswirt  
Dieter Froitzheim

Hauptstrasse 14  
56593 Bürdenbach  
(Rheinischer Westerwald)

E-Mail: [mail@rkz-mv.de](mailto:mail@rkz-mv.de)  
Mobil: 0175-9306227  
Festnetz: 02687-9267367  
Fax: 02687-927042