

**Michael Siesing**  
Freiberuflicher Trainer  
Hauptstraße 10  
67483 Großfischlingen

Erreichbar unter:  
mobile/sms/whatsapp : 0151-14340901  
michael.siesing@mikeundpartner.info  
www.mikeundpartner.info

## Michael Siesing



### Vita

- 1968 geboren
- 1991 – 1997 Studium BWL mit Schwerpunkt Vertrieb und Marketing
- 1993 erste Dozententätigkeit
- 1997 selbständiger Trainer in technischen B2B-Salesprojekten
- verheiratet, 2 Kinder

### Klare Spezialisierung und ganz viel Erfahrung

- Bei mir finden Sie keinen diffusen „Bauchladen“ mit zahlreichen halbherzigen Themen, sondern eine klare Spezialisierung.
- Meine Kernkompetenz sind Trainingslösungen für den technischen Vertrieb.
- Entwicklung von Schlüsselfähigkeiten und Talenten für Mitarbeiter und Führungskräfte im technischen Vertrieb ist meine Positionierung.
- Hier biete ich Ihnen ein ganzheitliches Angebot: Seminare, Trainings, Workshops, Coachings on the Job und individuelle Auftragsarbeiten.
- Mit genau 20 Jahren kontinuierlicher Trainings- und Projekterfahrung in exakt diesem Thema, stehe ich Ihnen gern als sturmerprobter Profi zur Seite.

### Genau dort, wo Verantwortliche im technischen Vertrieb mich brauchen

- In B2B Märkten mit erklärungsbedürftigen technischen Produkten bzw. Dienstleistungen die durch lange Verkaufszyklen, unklaren und häufig wechselnden Entscheidungsstrukturen beim Kunden gekennzeichnet sind.
- Bei der Unterstützung von technischen mittelständischen Unternehmen, Industrieunternehmen, produzierenden Gewerbe sowie Handelsunternehmen und Freiberufler bei der Erreichung neuer Vertriebsziele.
- Bei Ihnen vor Ort oder in Seminarräumen in der Südpfalz für Einzeltrainings und exklusive Gruppen mit bis zu acht Teilnehmern.

**Michael Siesing**  
Freiberuflicher Trainer  
Hauptstraße 10  
67483 Großfischlingen

Erreichbar unter:  
mobile/sms/whatsapp : 0151-14340901  
michael.siesing@mikeundpartner.info  
www.mikeundpartner.info

## Michael Siesing

### Alles rundum Talententwicklung und Potentialentfaltung für Verantwortliche im technischen Vertrieb aus einer Hand

- Leitung von Firmen-, Gruppen-, Einzelseminaren und Workshops
- Training „on the Job“ (individuelles Training direkt am Arbeitsplatz)
- Auftragsarbeiten (Bsp. Leadmanagement, Recruitement)
- Schulung firmeninterner Programme
- Seminarkonzeption und Trainingsdesign
- „Train the Trainer“ Seminare
- Multiplikatorenbriefings

#### Themen:

- **Strategischer Vertrieb:** Vermittlung von Schlüsselprinzipien eines auf Kundennutzen und Lerneffekten ausgerichteten strategischen Vertriebsmanagements.
- **Technischer Vertrieb:** Strukturierung des Verkaufszyklusses und erfolgskritischer Abgleich der Verkaufsprozesse mit den Kaufzyklen der Kunden.
- **Leadmanagement:** Fundierter Überblick über zeitgemäßes Leadmanagement und frische Impulse für die Neukundengewinnung.
- **Terminierungsmanagement:** Optimierung der kommunikativen Kompetenz am Telefon um effizienter Präsentationstermine mit Entscheidungs- und Bedarfsqualität mit potentiellen Kunden zu generieren

#### Formate:

Zugeschnitten je nach Bedarf, Budget und Terminkalender:

- Impulsvorträge: 1-2 Stunden
- Impulstraining: 2-6 Stunden
- Trainingsworkshops: 2-3 Tage
- Talententwicklung: 2-3 Module
- Coaching on-the-job

#### Referenzen:

- Über 500 Seminare mit über 1.500 Schulungstagen und mehr als 5.000 zufriedenen Teilnehmern in exakt 20 Jahren.
- Dutzende erfolgreich abgeschlossene Projekte
- Aus Diskretionsgründen verzichte ich hier auf die an dieser Stelle übliche lange Liste der Firmennamen
- Bei Bedarf können selbstverständlich umfangreiche Referenzen nachgewiesen werden