Seminar- und Dienstleistungskatalog 2021

Ein Katalog voller Ideen,

Umsetzungsmöglichkeiten, Anregungen,

Vorgehensweisen und neuen Informationen

Grill & Partner
Beratung Training Coaching

SYSTEMOTION

„Letzten Endes kann man alle wirtschaftlichen Vorgänge auf 3 Worte reduzieren: Menschen, Produkte und Profite. Die Menschen stehen an erster Stelle. Wenn man kein gutes Team hat. kann man mit den beiden anderen nicht viel anfangen!“

Lee Iacocca

Grill und Partner

Beratung, Training, Coaching

Die Firma Grill und Partner entstand aus der Daniel Grill Unternehmensberatung, welche 1999 ihre Arbeit aufnahm.
In Zusammenarbeit mit einem Netzwerk an hervorragenden Trainern und Consultants wurden schon viele Projekte erfolgreich realisiert.

Grill und Partner unterstützt alle Mitarbeiter und Führungskräfte, die im direkten oder indirekten Kontakt zum Kunden stehen mit dem Ziel, alle Prozesse im Sinne der Kundenbegeisterung und des Ertrages zu optimieren.

Daniel Grill

- Geschäftsführer
- 1984 Ausbildung zum Schreiner
- 1987 Ausbildung zum Möbelkaufmann im Einzelhandel
- 1989 bis 1999 tätig im Möbeleinzelhandel, vom Juniorverkäufer über Erstverkäufer und stellvertretendem Hausleiter bis zum Niederlassungsleiter und Gebietsleiter mit der Verantwortung über 5 Filialen
- Seit 1999 selbstständiger Trainer und Coach mit der Spezialisierung auf Handel, Großhandel und verarbeitende Gewerke
- Seit 2017 Konzeption und Umsetzung von „Ihr PLUS Installateur“, Geschäftsführer, freier Mitarbeiter und Berater

Aufgrund der handwerklichen und verkäuferischen Ausbildung habe ich meinen Schwerpunkt auf die Unterstützung von Verkäufern und Führungskräften der Industrie und des Groß- und Einzelhandels gelegt. Hinzu kommt die Qualifizierung der Kunden des Großhandels

Bei allen Beratungen, Seminaren und Coachings stehen die Veränderungen der Märkte für mich im Vordergrund. Sobald Führungskräfte und vertrieblichen Mitarbeiter Verkäufer die Veränderungen des Marktes noch besser verstehen, sind sie auch in der Lage, den Umsatz und den Ertrag zu steigern. Gerade vor dem Hintergrund der massiven Informationsflut, z.B. Internet, ist die VerkäuferIn – PERSÖNLICHKEIT immer mehr gefordert, damit die Kunden ihre Kaufentscheidungen zu Ihren Gunsten treffen.

Ich freue mich auf eine erfolgsorientierte Zusammenarbeit mit Ihnen.

Ihr Daniel Grill

Grill & Partner
Beratung Training Coaching

Ursulastrasse 13
D-90480 Nürnberg
Mobil. +49 175 563 43 10
info@grillundpartner.de
www.grillundpartner.de

Grill und Partner

Beratung, Training, Coaching

Philosophie / Ziele / Visionen

SYSTEMOTION

„Nur wenn es die Führungskraft und der Verkäufer schafften, den Kunden (intern oder extern) zu begeistern und damit die Erwartungen des Kunden zu übertreffen, ist er in der Lage langfristig erfolgreich zu sein.“ Daniel Grill

Unter diesem Motto stehen alle Tätigkeiten und Qualifizierungen der GRILL & PARTNER Sales Services mit der Konzeption SYSTEMOTION

SYSTEMOTION ist die Kombination von **systemischer Vorgehensweise** und **emotionaler Kommunikation** zum Kunden. Erst wenn der Verkäufer es schafft beide Eigenschaften zu Verbinden, wird er noch erfolgreicher im Umgang mit dem Kunden sein, da die Erwartungen an eine Führungskraft und an die Verkäufer in der heutigen Zeit weit aus anspruchsvoller sind.

Unser Ziel ist es, die Mitarbeiter im direkten Kundenkontakt und Führungskräfte im Vertrieb so zu qualifizieren, dass die Ansprüche und Erwartungen der heutigen Kunden übertroffen werden und damit einer langfristigen Zusammenarbeit nichts mehr im Weg steht.

„Ich rate Unternehmen zu WERTSCHÖPFUNG durch WERTSCHÄTZUNG. Wer den Menschen achtet, kann auch reich werden – und selber Mensch bleiben.“

Anselm Grün, Benediktinermönch und Wirtschaftschef des Kloster Münsterschwarzach, vom 08.02.2008

Unser Anspruch an Sie, Ihre Mitarbeiter, Ihr Team und uns

Das ganze Leben besteht aus permanentem Training in den verschiedensten
Variationen. Wir üben uns von Kindesbeinen an in vielen vielen Disziplinen:

Laufen
Sprechen
Lesen
Schreiben
Umgang mit anderen Menschen
usw.

Wir erarbeiten uns viele Dinge, indem wir beobachten und nachahmen. Deshalb ist es wichtig nach vorne zu schauen, denn dort sind die erfolgreichen Menschen, von denen wir etwas lernen können.

Seien Sie mutig, probieren Sie auch ungewöhnliche Dinge aus und vor allem arbeiten Sie immer daran so zu werden, wie Sie gerne sein möchten.

In unseren Beratungen, Trainings und Coachings werden wir immer gemeinsam daran arbeiten besser zu werden.
Was daraus wird hängt nur von einem Faktor ab:

Von Ihnen

Viel Spaß beim ausprobieren.

Ihr
Daniel Grill

© Grill & Partner 2021

Inhaltsverzeichnis

Thema	Seite
Vom Kollegen zur Führungskraft – erste Schritte für den erfolgreichen Start	11
Verkaufssteuerung – die moderne Art Mitarbeiter zu Führen	12
Zielvereinbarungen und Zielgespräche als Erfolgsgarant	13
Mitarbeitercoaching – die systematische und emotionale Führung	14
Mitarbeitergespräche erfolgreich führen – individuelles Feedback motivierend geben	15
Erfolgreiche Kundenbindung durch „Systemisches Verkaufen“	17
Der erfolgreiche Start in die Tätigkeit des Außendienstmitarbeiters	18
Der Außendienst und Vertriebsmitarbeiter im Großhandel – veränderte Kunden, veränderte Vorgehensweisen - Teil 1 und 2	19
Erfolgreiche und zielorientierte Präsentationstechniken	21
Anspruchsvolle Verkaufsziele sicher erreichen	22
Neukundengewinnung im Vertrieb – die große Herausforderung	23
Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Einkäufern	24
Erfolgreiche Kundenbetreuung am Telefon durch den Vertriebsinnen- und Außendienst	25
Vom BERATER zum Verkäufer an dem vertriebsorientiertem Thekenverkauf	26
Erfolgreich VERKAUFEN – Strategien für mehr Erfolg und wertigere Produkte	27

© Grill & Partner 2021

Inhaltsverzeichnis

Thema	Seite
Verkaufsgespräche kunden-, ergebnis- und erlebnisorientiert führen	28
Professionelles Verkaufen auf Messen	29
Reklamationen, Beschwerden und aufgebrachte Kunden erfolgreich in Chancen wandeln	30
Reklamierende und aufgebrachte Kundentypen erfordern eine neue Herangehensweise - Advanced	31
Im Internet ist alles BILLIGER – So kommen Sie mit dem Online-Schnäppchenjäger zurecht	32
Der KNIGGE für die Auslieferfahrer des Handels und Großhandels	33

© Grill & Partner 2021

Seminare für angehende und langjährige Führungskräfte

© Grill & Partner 2021

Vom Kollegen zur Führungskraft – erste Schritte für den erfolgreichen Start

Neue Führungskräfte aus den eigenen Reihen, Führungskräfte in zweiter Reihe, potentielle Mitarbeiter für eine Führungsposition

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Sind Sie kurz davor eine Führungsrolle in Ihrem Unternehmen zu übernehmen oder sind Sie bereits seit einigen Wochen in dieser neuen Position?
Dann stehen Sie vor spannenden Herausforderungen. Einige Aufgaben und Situationen werden für Sie neuartig sein und Sie müssen sich zunächst selbst als Führungskraft etablieren. Sie erfahren, welcher Weg individuell in Ihrer Situation der Richtige ist, um Ihre Mitarbeiter gleichermaßen zu motivieren und zu fördern, um die entsprechenden Unternehmensziele zu erreichen

Seminar-inhalte

- Was sind die wichtigsten Grundlagen zur Führung?
- Was gibt es für Führungsstile und Techniken?
- Wie lassen sich Teams dauerhaft erfolgreich führen?
- Was sind die 7 größten Führungsfehler?
- Was ist mein Selbst- und Fremdbild als Führungskraft?
- Was sind meine Führungsziele und Führungsaufgaben?
- Wie kann ich meine Mitarbeiter dauerhaft positiv motivieren?
- Wie verhalte ich mich bei „schwierigen“ Mitarbeitern?
- Wie führe ich konkrete Mitarbeitergespräche?

Seminar-dauer

2 Tage, von 09:00 – 16:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Verkaufssteuerung – die moderne Art Mitarbeiter zu Führen

Unternehmer, Verkaufsleiter, Innen-dienstleiter

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Der Kunde ist heute in vielen Bereichen wesentlich Anspruchsvoller gegenüber den Mitarbeitern im Verkauf geworden. Hinzu kommt, dass der Kampf um jeden Kunden immer härter wird. In diesem Spannungsfeld ist die Führungskraft gefordert, den Mitarbeiter sehr konsequent zu führen, zu steuern und zu unterstützen.
Die Seminarteilnehmer werden sich über die erfolgreiche Verkaufssteuerung bewusst und lernen die Werkzeuge und Checklisten aktiv in der Praxis umzusetzen.
Dabei profitiert die Führungskraft von Zielerreichung, Loyalität und maximalen Arbeitseinsatz der Mitarbeiter.

Seminar-inhalte

- Die Bedeutung der aktiven Verkaufssteuerung in der heutigen Zeit.
- Erwartungen und Ziele der Kunden im Umgang mit den Verkaufsmitarbeitern
- Wunsch, Bedarf und Motive der Kunden und Mitarbeiter
- Ziele und Anwendungsmöglichkeiten der Verkaufssteuerung
- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Verkaufssteuerung
- Zielvereinbarungen mit den Mitarbeitern
- Elemente und Werkzeuge der Verkaufssteuerung
- Mitarbeitergespräche, Teambesprechungen
- Coaching der Verkaufsmitarbeiter
- Kritik- und Anerkennungsgespräche mit den Mitarbeitern
- Erarbeiten von Checklisten für die Praxis

Seminar-dauer

2 Tage, von 09:00 – 16:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Zielvereinbarungen und Zielgespräche als Erfolgsgarant

Zielgruppe

Unternehmer, Verkaufsleiter, Innen-dienstleiter

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Der Antrieb für jedes Handeln und Tun ist die Definition eines Zieles und der Nutzen welcher sich daraus ergibt. Um dieses selbst definierte Ziel zu erreichen, entwickeln Menschen überdurchschnittliche Kräfte, da sie dieses Ziel immer mit etwas Positiven verbinden.
Erfolgreiche Führungskräfte verstehen die Ziele der Mitarbeiter in die tägliche Arbeit mit einzubeziehen, um Unternehmensziele sicherer zu erreichen.
Die Teilnehmer lernen mit Zielvereinbarungen ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu motivieren. Zielvereinbarungen müssen aber auch durch eine erfolgreiche Gesprächsmoderation bei Zielabweichung und Zielerreichung nachverfolgt werden. Die Teilnehmer lernen die verschiedenen Stufen der Gesprächsmoderation kennen und an Hand von praxisorientierten Fallbeispielen umsetzen.

Seminar-inhalte

- Chancen und Risiken von Zielvereinbarungen
- Die erfolgreiche Vorbereitung von Zielvereinbarungsgesprächen
- Ziele typengerecht formulieren
- Ziele erfolgreich kommunizieren
- Umgang mit Widerständen und Einwänden
- Ziele Nachverfolgen mit Hilfe des Zielkreises
- Zielabweichungsgespräche erfolgreich führen
- Umgang mit erreichten Zielvereinbarungen
- Zielvereinbarungen in Gruppen
- Gruppendynamiken erkennen und verstehen
- Zielabweichungsgespräche mit Gruppen

Seminar-dauer

2 Tage, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Mitarbeitercoaching – die sysemische und emotionale Führung

Zielgruppe

Unternehmer, Verkaufsleiter, Innen-dienstleiter

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Nachdem die Ziele mit den Mitarbeitern vereinbart wurden, werden viele Mitarbeiter ihrem Schicksal überlassen und sie arbeiten nach bestem Wissen und Gewissen an der Zielerreichung. Trotz aller Anstrengungen werden aber die vereinbarten Ziele nicht erreicht, da die Führungskraft den Mitarbeiter auf dem Weg zum Ziel durch Coaching nicht unterstütz hat.
In diesem Seminar lernen die Teilnehmer Coaching als ein modernes Führungsinstrument kennen und werde die Einsatzmöglichkeiten und Grenzen des Coaching erfahren.
Die Teilnehmer machen erste Erfahrungen als Coach, als auch jemand, welcher gecoacht wird. Sie lernen einzuschätzen, welche Auswirkungen die verschiedenen Feedback-Gespräche haben und welche Verhalten bei den Mitarbeitern damit erreicht werden können.

Seminar-inhalte

- Chancen und Risiken des Coaching
- Begriffsdefinitionen: Motivation, Coaching, Coach, Feedback
- Voraussetzungen für ein erfolgreiches Coaching
- Vorbereitungen auf den Coachingprozess
- Umgang mit Widerständen und Einwänden
- Das Verhalten des Coach beim Kunden
- Das erfolgreiche Feedback-Gespräch
- 9 Regeln des Feedback-Gesprächs
- Die Zielvereinbarung nach dem Feedback-Gespräch
- Die Nachverfolgung der Ziele
- Übungen aus der Praxis

Seminar-dauer

2 Tage, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Mitarbeitergespräche erfolgreich führen – individuelles Feedback motivierend geben

Zielgruppe

Unternehmer, Verkaufsleiter, Innendienstleiter, Teamleiter

Grundüberlegung, Ziel und Nutzen:

Trotz zahlreicher Vorteile finden Mitarbeitergespräche in vielen Unternehmen zu unregelmäßig oder sogar gar nicht statt. Ein Grund dafür ist, dass Mitarbeitergespräche bei vielen Führungskräften unbeliebt sind. Zum Beispiel, weil sie sich schlecht vorbereitet und somit unsicher fühlen. Sieht man allerdings von Mitarbeitergesprächen ab, kann ein Teufelskreislauf entstehen: Mangelhafte oder ausbleibende Kommunikation verkompliziert schwierige Situationen weiter und mündet letztlich in mehr Unsicherheit, Enttäuschung und Misstrauen. Umgekehrt schaffen Mitarbeitergespräche Vertrauen und ermöglichen Offenheit. Finden diese nicht statt, tritt das Gegenteil ein. Und das führt zu weiteren unerwünschten Folgen: Weil Informationen nicht geteilt werden, entsteht unter den Mitarbeitern das Gefühl von Geheimniskrämerei in der Führungsetage. Sie entwickeln ein grundlegendes Misstrauen gegenüber ihren Führungskräften. Daraus wiederum entwickelt sich Enttäuschung, Angst, Druck, Abspaltung und Egoismus.

Seminarinhalte

- Welche Situation erfordert ein Mitarbeitergespräch?
- Regelmäßige Gespräche: Wie häufig sollte ein Mitarbeitergespräch durchgeführt werden?
- Wann und wie: Welche Rahmenbedingungen gibt es zu berücksichtigen?
- Welche Stärken und welche Potenziale haben Mitarbeiter?
- Wie entwickeln Sie Ihre Mitarbeiter durch Feedback individuell weiter?
- Lob und Tipps erkennen und als Weiterentwicklungsinstrumente nutzen
- Wie führe ich das Mitarbeitergespräch erfolgreich? Jeder Teilnehmende übernimmt eine Rolle.
- individuelles Feedback zu Gesprächstechnik, Körpersprache und Wirkung
- Lernen, auf Einwände souverän zu reagieren.
- Zielführend und motivierend Veränderungen herbeiführen

Seminardauer

2 Tage, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Seminare für den Vertrieb und Mitarbeitern im direkten Kundenkontakt

© Grill & Partner 2021

Erfolgreiche Kundenbindung durch „Systemisches Verkaufen“ mit SYSTEMOTION

Zielgruppe

Außendienstmitarbeiter, Mitarbeiter in Ausstellungen, Mitarbeiter im Vertrieb, Mitarbeiter am POS

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

„Noch ein Verkaufstraining? – nicht schon wieder“

Das systemische Verkaufen mit SYSTEMOTION Kann den Verkaufsprozess nicht revolutionieren, aber an dem modernen und immer stärker aufgeklärten Kunden noch stärker orientieren.

SYSTEMOTION beinhaltet einen ganzheitlichen Verkaufsvorgang und und eine natürliche Verkaufslogik, welche den Kunden aktiv in den Verkaufsprozess mit einbindet. Dabei liegt die Lösung für den Kunden in seinem System. Im Grunde kennt der Kunde die Lösung schon. Der Verkäufer wird zum Prozessbegleiter und unterstützer.
Der Kunde kauft beim Verkäufer, nicht der Verkäufer verkauft

Seminar-inhalte

- Den idealen Verkäufer gibt es nicht – erfolgreiche Verkäufer haben Ecken und Kanten – Eine Bestandsaufnahme
- Überprüfen der eignen “Software“ für den persönlichen Verkaufserfolg
- SYSTEMOTION – ganzheitliches Wahrnehmen des Kunden. Viele Fragen = viele Antworten zur Lösung
- Verkaufen mit SYSTEMOTION ist eine Reihe von Impulsen und Reaktionen mit dem Ziel, dass der Verkäufer den Prozess erfolgreich liest und in Erfolge umsetzt
- Die SYSTEMOTION – Wunderfragen in der Praxis
- Gemeinsame Sprache – gemeinsame Lösungen, wie kann sich der aktive Verkäufer als Prozessbegleiter lösungsorientiert positionieren
- Das Ziel – der gemeinsame Abschluss
- Das Wissen alleine führt nicht zum Erfolg – Übungen und erste Erfahrungen

Seminar-dauer

2 Tage, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Der erfolgreiche Start in die Tätigkeit des Außendienstmitarbeiters

Zielgruppe

Außendienstmitarbeiter, Mitarbeiter im Vertrieb

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Auf Neueinsteiger im Vertrieb warten neben der erforderlichen Fachkenntnis eine Reihe unterschiedlichster, spannender Aufgaben: Verkaufsgespräche führen, Neukunden gewinnen, bestehende Kunden weiter ausbauen, Preisgespräche führen, Tourenplanung, Präsentationen - um nur ein paar wenige zu nennen. Erfolgsfaktoren für Mitarbeiter im Vertrieb sind dabei unter anderem:
Die positive eigene Einstellung zum Unternehmen, Produkt, Preis und zum Thema Verkaufen
Zeit- und Selbstmanagement beherrschen, Prioritäten richtig setzen und Zeit effektiv einsetzen
Beim richtigen Kunden, im richtigen Augenblick mit dem richtigen Angebot zu stehen - Strategien im Vertrieb
Herausragende verkäuferische Fähigkeiten - Verkaufsgespräche professionell führen

Seminar-inhalte

- Verkäufer versus Berater: So wird Ihnen Ihr Selbstverständnis als Verkäufer bewusst
- Das Verkaufsgespräch von Begrüßung bis Abschluss
- Bedarfsermittlung / Fragetechniken: So erfahren Sie die wirklichen Potenziale Ihres Kunden
- Beratung und Präsentation: So argumentieren und kommunizieren Sie Nutzenvorteile für verschiedene Kundengruppen
- Kaufbereitschaftssignale und Kaufabschluss: So schließen Sie gekonnt ab
- Nachbereitung: Damit Ihr Kunde immer optimal betreut wird I Der Katalysator im Vertrieb - die effektive Kunden- und Gebietsbearbeitung
- Neukunden, Stammkunden, Schlummerkunden und ehemalige Kunden - Potenziale erkennen, ausschöpfen, dazugewinnen und zurückgewinnen

Seminar-dauer

2 Tage, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Der Außendienst und Vertriebsmitarbeiter im Großhandel – veränderte Kunden, veränderte Vorgehensweisen - Teil 1

Zielgruppe

Außendienstmitarbeiter, Mitarbeiter im Vertrieb

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

„Ein Großhändler und seine Vertriebsmannschaft ist für mich nur dann interessant, wenn er mir einen Nutzen für die laufenden und die zukünftigen Projekte bringt. Einer der nur Aufträge abgreifen will, ist für mich ein Zeitfresser und mittelfristig kein Partner, auch wenn die Preise manchmal besser sind!“ (Martin Vilgertshofer, Schreinermeister und Innungsobermister, Erding)

Vor dem Hintergrund dieses Zitates, ist es notwendig die ADM auf eine veränderte Erwartungshaltung des Kunden einzustellen, um auch in der Zukunft mit diesen Kunden erfolgreich zusammenarbeiten zu können.

Seminar-inhalte

- Der Kunde und die Veränderung der Märkte
- Die Erwartungen des Kunden von heute als Schlüssel zum Erfolg
- Verschiedene Stufen der Kommunikation um als PERSÖNLICHKEIT zu überzeugen
- Ein erfolgreich praktiziertes Beziehungsmanagement schafft die Basis für Verkaufserfolge – 9 praxiserprobte Strategien
- Die verschiedenen Kundenkategorien, Analysen, Bewertungen der Kunden nach Potentialen
- Ausbau des Wissensmanagements über den Kunden
- Verkaufsorientierte Gespräche erfordern eine entsprechende zielorientierte Vor- und Nachbereitung – Maßnahmen und Möglichkeiten um anders zu sein als die anderen
- Die wahren Beweggründe des Handwerkers erkennen und für sich umsetzen
- Unterscheidung zwischen Bedarf, Bedürfnis und Wunsch
- Kaufsignale erkennen und abschlussorientiert reagieren
- Der geführte Abschluss, um Kaufentscheidungen herbei zu führen

Seminar-dauer

2 Tage, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Der Außendienst und Vertriebsmitarbeiter im Großhandel – veränderte Kunden, veränderte Vorgehensweisen - Teil 2

Zielgruppe

Außendienstmitarbeiter, Mitarbeiter im Vertrieb

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Seminar-inhalte

- Erkennen der Erwartungen des preisbewussten Kunden
- Erkennen der persönlichen Einstellung zu Produkt und Preis
- Perfektionierung des Verkaufsgesprächs und der Nutzenargumentation
- Umgang mit schwierigen Kunden und Gesprächen
- Die eigenen Emotionen – Fluch und Segen
- Strategien um Preiseinwänden zu begegnen und um Preisnachlässe zu sparen
- Zieldefinition im Verkaufsgespräch: der geplante Abschluss
- Abschluss nicht verpassen: Kaufsignale erkennen
- Schaffung einer positiven Verhandlungsatmosphäre
- Das abschlussorientierte Provozieren von Einwänden
- Strategien zur Einwandbehandlung
- Kundenorientierte Argumentation
- 5 Regeln des Abschlusses

Seminar-dauer 2 Tage, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Erfolgreiche und zielorientierte Präsentationstechniken

Zielgruppe

Unternehmer,
Führungskräfte,
Außendienstmitarbeiter,
Vertriebsmitarbeiter,

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Präsentationen entscheiden heute über Erfolg oder Misserfolg. Der Kunde wird zunehmend anspruchsvoller, da er sich auch mehrere Angebote einholt und dementsprechend auch mehrere Lösungspräsentationen durch Mitarbeiter im Verkauf erlebt. Um erfolgreich seine Produkte vermarkten zu können, ist es für jeden Verkaufsprofi notwendig, sich von seinen Mitbewerbern zu unterscheiden und um damit die Erwartungen des Kunden zu übertreffen.
Dieses Seminar soll dazu dienen, dass die Mitarbeiter im Verkauf in der Lage sind, ihre Ideen, Vorschläge, Ergebnisse oder das Unternehmen klar, präzise und an Zielgruppen orientiert zu präsentieren. Die erfolgreiche Präsentation schafft Selbstvertrauen, Überzeugungskraft und Begeisterung beim Kunden.

Seminar-inhalte

- Grundlagen der Informationsaufnahme und -verarbeitung
- Die vier Motivationstypen und wie man mit Ihnen umgeht
- Präsentationen Ziel und Zielgruppen orientiert vorbereiten
- Sinnvoller und zielorientierter Präsentationsaufbau
- Die acht goldenen Regeln einer Präsentation
- Visualisierungstechniken
- Körpersprache, Sprechtechnik, Sprachtechnik
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Training mit echten Themen aus der Praxis der Teilnehmer

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Anspruchsvolle Verkaufsziele sicher erreichen

Zielgruppe

Verkaufsleiter, Innendienstleiter
Außendienstmitarbeiter,
Vertriebsmitarbeiter,

Grundüberlegung, Ziel und Nutzen:

In schwierigen Zeiten werden die Vertriebsziele immer anspruchsvoller und so mancher Mitarbeiter oder Führungskraft stellt sich die Frage, wie diese Ziele erreicht werden können und welche Werkzeuge im Umgang mit den Kunden und Mitarbeitern sinnvoll und Erfolg versprechend sind.
Dieses Training hat zum Ziel den Mitarbeitern und Führungskräften Wege und Werkzeuge aufzuzeigen, wie sie diese anspruchsvollen Ziele erreichen können und dauerhaft motiviert bleiben.
Mit der erfolgreichen Umsetzung der Trainingsinhalte erreichen Sie eine stärkere Kundenbindung, eine gesteigerte Mitarbeiterloyalität und mehr Motivation bei der Umsetzung der Unternehmensziele.

Seminarinhalte

- Grundlagen der Ziel- und Motivationstheorien
- Motivationsmöglichkeiten
- Welche persönliche Einstellung habe ich (als FK und VK) zum Vertriebsziel?
- Erfolgreiche Methoden der Zielvereinbarungen im Vertrieb
- Der Zielkreislauf
- Wie aktiviere ich möglichst alle Potenziale meiner Mitarbeiter bzw. Kunden zur Zielerreichung?
- Organisation und Kommunikation in den verschiedenen Phasen der Zielerreichung. Einwände erfolgreich meistern und zum Positiven wenden.
- Krisen erfolgreich managen: wie verhalten, wenn die Zielerreichung in Gefahr ist und welche Maßnahmen können die Zielerreichung fördern?
- Erfolge gemeinsam feiern: was tun, wenn das Ziel erreicht wurde?

Seminardauer

2 Tage, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Neukundengewinnung im Vertrieb – die große Herausforderung

Zielgruppe

Unternehmer, Verkaufsleiter, Innendienstleiter, Außendienstmitarbeiter, Vertriebsmitarbeiter, Architekten- und Bauträgerbetreuer

Grundüberlegung, Ziel und Nutzen:

„Warum soll ich wechseln? Ich bin zufrieden mit meinen Lieferanten und brauche keinen neuen!“
Solche oder ähnliche Aussagen sind bei der Neukundengewinnung immer häufiger zu hören.
Die Neukundengewinnung oder die Reaktivierung eines Null-Umsatzkunden sind für jeden Vertriebsmitarbeiter oftmals eine große Herausforderung.
In diesem Seminar werden den Teilnehmern Maßnahmen und Vorgehensweisen vermittelt, welche die Akquise von Kunden erleichtern und zum Erfolg führen.

Seminarinhalte

- Neukundengewinnung mit System – Neukunden, Null-Umsatzkunden, Ausbaukunden
- Ermittlung von Auftragschancen als Voraussetzung der Neukundengewinnung
- Welches Wissen über den Kunden ist notwendig um erfolgreich zu sein?
- Potentialerkennung mit Hilfe des Wissensmanagement
- Welche Erwartungen hat der neue Kunden an einen eventuellen neuen Lieferanten, was zeichnet die Zusammenarbeit mit seinem jetzigen Lieferanten aus? – FRAGEN, FRAGEN, FRAGEN
- Der beste Weg zu neuen Kunden – die erfolgreiche Terminvereinbarung
- 10 Schritte der Neukundengewinnung
- Die nachhaltige Besuchsvor- und Nachbereitung für den ersten und zweiten Besuch
- Verkaufsstrategien bei Neukunden

Seminardauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Einkäufern

Zielgruppe

Verkaufsleiter, Außendienstmitarbeiter, Vertriebsmitarbeiter, Architekten- und Bauträgerbetreuer

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Einkäufer in Unternehmen sind immer darum bemüht, sich über Einsparungen bei den Preisen zu profilieren. Dennoch unterliegen Einkäufer unternehmerischen Zwängen, welche die Geschäftsführung, aber auch die verarbeitenden Mitarbeiter diesen Kollegen auferlegen.
Richtig verhandeln bedeutet, bedarfsgerechte Leistung zu verkaufen und nicht immer nur den Preis. Richtig verhandeln bedeutet aber auch, die Tricks der Einkäufer zu durchschauen und für sich zu nutzen. Richtig verhandeln bedeutet somit vor allem, die Interessen Ihres Unternehmens durchzusetzen. Wie Sie dies erreichen können, erfahren Sie in diesem Seminar.

Seminar-inhalte

- Jeder Einkäufer hat eine Persönlichkeit – Erkennen der verschiedenen Persönlichkeitsmuster und welche Verhaltensstrategien ergeben sich daraus
- Das Wissen über das Unternehmen als Basis für jedes Gespräch mit dem Einkäufer
- Regeln des erfolgreichen Beziehungsmanagement für Chancen und eine positive Stimmung
- Die Gesprächsvorbereitung – Ziele, Leistungen, Do´s und Dont´s, Grundlage jeder Preisverhandlung
- Psychologische Hinweise und Methoden im Gespräch mit dem Einkäufer
- Der sportliche Aspekt am Nachlass: Den Verhandlungen etwas positives abgewinnen
- 9 Strategien um bei der Preisverhandlung Nachlässe zu sparen und dennoch den Auftrag zu bekommen
- Abschlusstechniken und -methoden gezielt einsetzen: Keine Angst vor dem Abschluss
- Die erfolgreiche Gesprächsnachbereitung schafft Vertrauen und ist die Eintrittskarte für die nächste positive Verhandlung

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Erfolgreiche Kundenbetreuung am Telefon durch den Vertriebsinnen- und Außendienst

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kontakt zu Ihrem Kunden

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Die Kundenbetreuung am Telefon wird in der Zukunft immer wichtiger, da der Kontakt zum Kunden in einem vermehrten Maß darüber stattfindet.
Ob der Kunde eine Bestellung abgibt und sich daraus die Chance eines Zusatzverkaufes ergibt, oder der aufgebrachte Kunde, welcher wieder für weitere Einkäufe gewonnen werden muss, liegt in der Verantwortung der Mitarbeiter am Telefon.
In diesem Seminar lernen die Teilnehmer wie der moderne Umgang mit einem veränderten Kunden noch erfolgreicher gehen kann. Das Ziel muss die Kundenbindung, die emotionale Reklamationserledigung und der aktive Verkauf sein.

Seminar-inhalte

- Der Kunde und die Veränderung der Märkte
- Die Erwartungen des Kunden von heute als Schlüssel zum Erfolg
- Verschiedene Stufen der Kommunikation um als PERSÖNLICHKEIT zu überzeugen
- Ein erfolgreich praktiziertes Beziehungsmanagement schafft die Basis für Verkaufserfolge – 9 praxiserprobte Strategien
- Die Macht der Stimme, Stimme = Stimmung
- Der Gesprächsaufbau von der Meldung bis zum positiven Abschluss
- Die wahren Beweggründe des Kunden erkennen und für sich umsetzen
- Unterscheidung zwischen Bedarf, Bedürfnis und Wunsch
- Fragetechniken und Fragearten um den produktorientierten Bedarf (Aktionen oder Zusatzartikel) des Kunden zu wecken.
- Abschlussorientiertes Verkaufen von Zusatz- oder Ergänzungsartikeln
- Entwickeln und bearbeiten exemplarischer Gesprächssituationen

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Vom BERATER zum Verkäufer an dem vertriebsorientiertem Point of sale

Zielgruppe

Mitarbeiter am POS und im Thekenverkauf

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Viele Thekenmitarbeiter haben eine hervorragende fachliche Kompetenz, welche diese auch dem potentiellen Kunden beeindruckend präsentieren.
Dabei werden die Bedürfnisse und die Ziele des Kunden oftmals nicht berücksichtigt. Ganz besonders wird aber der richtige Zeitpunkt des Abschlusses versäumt und der Kunde verweigert unter einem Vorwand den Kauf des Produktes.
Ziel dieses Seminares ist es, dass die Mitarbeiter an der Theke den Kunden nicht zu Tode beraten in der Hoffnung, dass er kauft, sondern dass das Verkaufsgespräch abschlussorientiert strukturiert durchgeführt wird.

Seminar-inhalte

- Der Kunde und die veränderten Märkte
- Die Erwartungen des Kunden als Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Um Zusatzverkäufe zu realisieren sind Fragen und Wissen nötig – Entwicklung eines individuellen Fragenkataloges
- Kein Kunde kauft ein Produkt ohne den individuellen Nutzen – Bestimmung des Nutzen und dessen Argumentation
- Abschluss nicht verpassen – Abschlusssignale des Kunden erkennen und nutzen
- Jeder kennt sie, keiner mag sie – die Einwände des Kunden, Lösungen und Strategien um die Einwände aufzulösen
- Das Internet und die Preisverhandlung – das persönliche Einkaufserlebnis des Kunden, Strategien um Preiseinwänden zu begegnen und um Preisnachlässe zu sparen
- Der aufgebrachte und schwierige Kunde – Strategien und Vorgehensweisen um den aufgebrachten Kunden für sich und das Unternehmen zu gewinnen

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Erfolgreich VERKAUFEN – Strategien für mehr Erfolg und wertigere Produkte

Zielgruppe

Inhaber/in, Geschäftsführer, Leitende Angestellte, Abteilungsleiter, Führungskräfte, Mitarbeiter in der Ausstellung

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Gerade in der heutigen Zeit, wo uns eine Pandemie dazu zwingt Zuhause zu bleiben, möchten viele Kunden dieses verschönern, renovieren und modernisieren.
Das zu Hause bekommt dabei eine ganz neue Bedeutung und der Kunde möchte sich etwas leisten.
Die große Kunst besteht nun darin, dem Kunden den Nutzen von hochwertigen Produkten so emotional wie möglich zu übermitteln, damit er den Auftrag auch platziert.

Seminar-inhalte

- Der anspruchsvolle Kunde und das wertige Produkt: Eine Definition
- Warenwelten sind Lebenswelten: was treibt diesen Kunden an und was bedeutet dies für den Verkaufsprozess
- Meine Einstellung zu dem hochwertigen Produkt und die Einstellung des Kunden
- Erwartungen der Kunden an „ihr“ Produkt ,ihre Wohlfühloase und ihren Verkäufer
- Fragestellungen um die Erwartungen herauszufinden
- Die Definition von Wunsch und Bedarf
- Die erfolgsversprechende Bedarfsermittlung bei diesem anspruchsvollen Kunden
- Die kunden- und produktorientierte Präsentation von wertigen Produkten um Ihren Kunden zu begeistern
- Einwände erfolgreich positiv auflösen
- Abschlussorientierung und die erfolgreiche Nachakquise für noch mehr Erfolg

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Verkaufsgespräche Kunden-, Ergebnis- und Erlebnisorientiert führen

Zielgruppe

Alle vertrieblichen Mitarbeiter

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Viele Kunden werden im Umgang mit den Verkäufern immer anspruchsvoller. Es wird durch den Kunden nur noch zwischen dem Discounter und dem Unternehmen unterschieden, welches individuell und zielorientiert auf den Kunden eingehen kann. Viele Kunden entscheiden sich für das Unternehmen mit den Verkäufern, welche den perfekten Umgang und die perfekte Verkaufsgesprächsführung beherrschen und es schaffen, das perfekte Verhältnis zwischen Produkt, Preis, Unternehmen, Serviceleistung und Verkäufer zu schaffen
Dieses Training wird dazu beitragen, dass Führungskräfte und Verkäufer ihr Verkaufsgespräch optimieren, um den hohen Ansprüchen des Kunden gerecht zu werden. Ziel ist es, den potentiellen Kunden zu begeistern und ihn von der Leistung des Unternehmens und des Verkäufers zu begeistern. Damit wird die Abschlussquote, der durchschnittliche Umsatz pro Kunde und die Spanne erhöht.

Seminar-inhalte

- Die Chancen effizienter Kundengespräche im heutigen Wettbewerb
- Analyse der verschiedenen Kundenansprüche
- Die erfolgreiche Vorbereitung von Gesprächen
- Welche Gesprächsstrategien werden verfolgt
- Effektiver Umgang mit Emotionen in Verhandlungen
- Die SELBSTSICHERE und SELBSTBEWUSSTE Verhandlungsführung
- Wie SELBSTSICHER und SELBSTBEWUSST trete ich als Ansprechpartner auf, Eigenanalyse, Umsetzung des WIN – WIN Systems, Verhalten bei festgefahrenen Gesprächssituationen
- Die SELBSTKRITISCHE und effiziente Gesprächsnachbereitung zum Erfolg
- Die erfolgreiche Nachbereitung ist die Grundlage für die nächste Gesprächsvorbereitung

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Professionelles Verkaufen auf Messen

Zielgruppe

Alle vertrieblichen Mitarbeiter

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Eine Messe stellt Mitarbeiter im Verkauf oft vor neue Aufgaben und die lieb gewonnenen Gewohnheiten werden für ein paar Tage über den Haufen geworfen. Die größten Unterschiede zu den normalen Tätigkeiten sind:

- der Kunde kommt auf den Messestand
- es werden mehr Produkte präsentiert und Informationen gegeben
- die Mitbewerberverhältnisse sind sehr transparent
- der Kontakt findet unter einem gewissen Zeitdruck statt
- Vertraulichkeit und Intimität leiden bei großem Besuchsandrang
- die Messe hat eine „verkaufsstörende“ Wirkung.

Die Teilnehmer erkennen die Risiken aber auch die Chancen einer Messe. Durch ein verändertes Verhalten, wird der Verkäufer in die Lage versetzt, den Kunden verkaufsaktiv anzusprechen und das Verkaufsgespräch für die Messe zu optimieren. Dies ermöglicht viele effiziente und produktive Kundenkontakte.

Seminar-inhalte

- Die Erfolg bringende Messevorbereitung
- Der erste Eindruck schafft Vertrauen
- Die gezielte Besucheransprache
- Das schnelle Überprüfen von Interessenten, Kaufbereitschaft und Kompetenz
- Die eindrucksvolle Produktpräsentation mit Langzeitwirkung
- Die schnelle und nachhaltige Nutzenpräsentation
- Preisgespräche und Reklamationen erfolgreich führen
- Die Abschlussorientierung auf der Messe
- Die sichere Behandlung von Einwänden
- Die erfolgreiche Messenachbereitung

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Reklamationen, Beschwerden und aufgebrachte Kunden erfolgreich in Chancen wandeln

Außendienstmitarbeiter, Mitarbeiter am POS, Mitarbeiter im Verkaufsinnendienst

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Die große Anzahl an Mitbewerbern gibt dem Kunden die Möglichkeit, nach Reklamationen und/oder Beschwerden, welche nicht nach seinen Wünschen erledigt wurden, sich von dem Unternehmen abzuwenden.
Viele Mitarbeiter nehmen Reklamationen und Beschwerden nicht ernst genug, aber der reklamierende und beschwerende Kunde gibt dem Unternehmen die Möglichkeit den Kunden zufrieden zu stellen um damit die Kundenbindung und –loyalität zu fördern.
Nach dem Seminar ist der Teilnehmer in der Lage, den reklamierenden Kunden emotional aufzunehmen und die negativen Gefühle gegenüber dem Unternehmen und der Ware abzubauen. Der Kunde fängt wieder an dem Unternehmen und der Ware gegenüber Vertrauen zu fassen. Der Kunde wird durch die erfolgreiche Reklamationsbearbeitung kompromissbereiter und fühlt sich nach dem Gespräch noch stärker an das Unternehmen gebunden.

Seminar-inhalte

- Reklamationen als Chance erkennen
- Der reklamierende Kunde als Herausforderung
- Bedeutung von Reklamationen für den Kunden und das Unternehmen
- Psychologische Hintergründe von Reklamationen und Beschwerden
- Phasen des Reklamationsgesprächs
- Sachliche und emotionale Gesprächsinhalte und -ziele
- 5 Regeln der aktiven Kommunikation bei Reklamationen
- 5 Regeln der erfolgreichen Reklamations- und Beschwerdebearbeitung
- Strategien für schwierige Situationen und der Umgang mit eigenen Emotionen

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Reklamierende und aufgebrachte Kundentypen erfordern eine neue Herangehensweise - Advanced

Zielgruppe

Außendienstmitarbeiter, Mitarbeiter am POS, Mitarbeiter im Verkaufsinnendienst

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Gerade in veränderten Zeiten und stark veränderten Gewohnheiten, wird das zu Hause ein immer wichtigerer Ort. Dadurch dass man wesentlich öfter zu Hause ist, werden Reklamationen an dem eignen Eigentum anders wahrgenommen.
Die erfahrenen Kundendiensttechniker werden täglich mit diesen Veränderungen konfrontiert und müssen sich den veränderten Ansprüchen stellen.
In diesem Seminar verstehen die Kundendiensttechniker die verschiedenen Kundentypen und werden sich begeisternd für den Kunden einsetzen, ohne den eigenen Auftrag und die Vorgehensweisen zu vernachlässigen.

Seminar-inhalte

- Veränderungen des reklamierenden Kunden in einer zurückgezogenen Zeit (Corona)
- Definition von verschiedenen Kundentypen
- 10 typische Verhaltensweisen des reklamierenden Kunden
- Grundsätze der „gewaltfreien Kommunikation“
  - ✓ „ich“ – „Du“ Botschaften
  - ✓ Techniken die das aktive Zuhören erleichtern und dokumentieren
  - ✓ Die 4 Seiten einer Nachricht und was sie bedeuten
- Strategien im Umgang mit den verschiedenen Kundentypen in verschiedenen Situationen
  - ✓ Auftreten und Kommunikation
  - ✓ Umgang mit Beschuldigungen und Angriffen
  - ✓ Dokumentation
  - ✓ Ablehnung von Gewährleistungsansprüchen

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Im Internet ist alles BILLIGER – So kommen Sie mit dem Online-Schnäppchenjäger zurecht

Zielgruppe

Verkaufsleiter, Außendienstmitarbeiter, Vertriebsmitarbeiter, Architekten- und Bauträgerbetreuer, Mitarbeiter am POS

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Immer mehr Kunden informieren sich vor der Anschaffung eines Investitionsgutes im Internet. Dabei spielen die Produktinformationen, Erfahrungen von anderen Konsumenten und der Preis eine vorrangige Rolle.
Mit diesen Preisen werden dann die Verkäufer konfrontiert. Viele Mitarbeiter reagieren emotional sehr zurückhaltend auf diesen Kunden und oft geht der Kunde nach der Beratung ohne den Kauf zu tätigen.
Die Teilnehmer dieses Seminars lernen mit diesem Kunden emotional und fachlich umzugehen, um damit die Abschlussquote zu erhöhen, sicherer gegenüber dem Internet aufzutreten, Deckungsbeiträge zu sichern und weitere Zusatzverkäufe zu tätigen.

Seminar-inhalte

- Erkennen der Erwartungen des preisbewussten und informierten INTERNET - KUNDEN
- Die eigene Einstellung zu diesem Kunden, welcher kaufen will!
- Erkennen der persönlichen Einstellung zu Produkt und Preis
- Der erfolgreiche Verkäufer versteht das Beziehungsmanagement
- Das durch den Verkäufer geführte Verkaufsgespräch mit dem INTERNET – KUNDEN
- Abschlussorientierung führt zu weniger Internet-Konfrontation
- Erkennen von Einwänden und Umsetzen von erfolgreichen Strategien, um den INTERNET – KUNDEN zu begeistern
- Was hält den Kunden davon ab, im Internet zu kaufen – Eine Bestandsaufnahme
- Strategien um den KUNDEN für sich zu gewinnen und um Nachlässe einzudämmen

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Der KNIGGE für die Auslieferfahrer des Handels und Großhandels

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter in der Warenauslieferung

Grund-überlegung, Ziel und Nutzen:

Ihre Auslieferer sind das Aushängeschild Ihrs Standortes. Sie haben regelmäßig Kontakt mit Ihrem Kunden und somit maßgeblichen Anteil, welche Meinung der Kunde vom gesamten Unternehmen hat. An dieser Stelle entscheidet der Handwerker, ob und wieviel er in der Zukunft bei Ihnen bestellen wird. Das professionelle Auftreten und Verhalten des Mitarbeiters gegenüber dem Kunden wird in diesem Seminar auch anhand von Übungssituationen trainiert, um eine schnellstmögliche Umsetzung in den beruflichen Alltag zu gewährleisten.

Seminar-inhalte

- Das Serviceversprechen von Handels als Basis für den Umgang mit dem Handwerksbetrieb
- Persönliches Auftreten gegenüber dem Kunden – von der Begrüßung bis zur Verabschiedung
- Die Erwartungen der Kunden – das Maß aller Unternehmungen
- Warenanlieferung, Umgang mit der Ware und den Unterlagen
- 9 Regeln des positiven Beziehungsmanagements
- Positive und kundenorientierte Kommunikation beim „zu spät kommen“ oder falscher, bzw. nicht vollständiger Ware
- Verhalten und Kommunikation, mit den Mitarbeitern des Handwerksbetriebes
- Positiver und gewinnender Umgang mit aufgebrachten Kunden

Seminar-dauer

1 Tag, von 09:00 – 17:00 Uhr

© Grill & Partner 2021

Referenzen (eine Auswahl)

Ihr PLUS Installateur
BAD · HEIZUNG · SERVICE

ELSINGHORST

Dolezych
einfach sicher

RICHTER+FRENZEL

NORDWEST

PIEL
DIE TECHNISCHE GROSSHANDLUNG

NIEMANN-LAES
INDUSTRIEBEDARF

KAISER & STUCKERT
INDUSTRIE- UND BAUBEDARF

KOMPASS InTECH

OTTENBRUCH
Wärme- und Haustechnik

WR Gruppe

Grill & Partner
Beratung Training Coaching

Grill & Partner
Beratung Training Coaching

Ursulastrasse 13
90480 Nürnberg

Tel.: 0175-56 343 10
Mail: daniel.grill@grillundpartner.de