

Klartext Guide.

Coachings I Seminare I Workshops

*Klartext für Führung und Vertrieb.
Entwicklung, die im Alltag ankommt.*

BUSINESSTRAINING, COACHING & BERATUNG



Einstieg	
Willkommen	3
Profil Michael Fridrich	4
So arbeite ich: das Klartext-Prinzip	6
8 Gründe für einfach Klartext	8
Kapitel 1 · Executives & Führung	
Executive-Coaching: Sparring auf Augenhöhe	12
Coaching für erfahrene Führungskräfte	14
Coaching für neue Führungskräfte	15
Führung: Mitarbeiter gewinnen, entwickeln, halten	16
Konflikte: Ansprechen, bevor sie teuer werden	18
Teamentwicklung: Aus Einzelkönnern wird ein Team	19
Moderation: Meetings, die zu Ergebnissen führen	20
Mitarbeiter finden und binden	21
Strategie-Workshops: Position beziehen, Zukunft sichern	22
Kapitel 2 · Vertrieb	
Verkauf: Mit Mehrwert überzeugen statt über den Preis	26
Neukundenakquise: Systematisch statt sporadisch	28
Telefon: Souverän auch im schwierigen Gespräch	29
Außendienst-Begleitung: die Bordsteinkonferenz	30
Messe: Aus Kontakten werden Kontrakte	32
Kurzworkshops: Nachfassen · Preise · Offene Posten	33
Kapitel 3 · Mitarbeiter & Teams	
Coaching für Mitarbeiter	35
Kommunikation: Klar sagen, was Sache ist	36
Präsentation: Auftritte, die in Erinnerung bleiben	37
Zeitmanagement: Mehr Zeit für das Wesentliche	38
Small Talk: Das kleine Gespräch mit großer Wirkung	39
Train the Trainer: Wissen weitergeben, das behalten wird	40
Kommunikation im technischen Support	42
Abschluss	
Impulsvorträge: 60 bis 90 Minuten Klartext	43
Kontakt	44
Ihr Weg zum Erstgespräch	45

Willkommen

Sie halten ein Arbeitsangebot in Ihren Händen. Auf den folgenden Seiten finden Sie Coachings, Seminare und Workshops – sortiert nach dem, was Sie und Ihr Team täglich tun: führen, verkaufen, zusammenarbeiten. Jedes Angebot zeigt zu Beginn, was sich für Sie spürbar verändert – und danach, wie ich arbeite.

Vieles klärt sich am schnellsten im direkten Gespräch. Ihr erster Schritt ist einfach: ein Anruf – und wir sprechen kostenfrei über Ihre konkreten Ziele.

Ihr Michael Fridrich



seit 2007

selbstständig

450+

Kunden

RWTH Aachen

Dozent seit 2011

5,0 ★

bei Google

2.500+

YouTube-Abonnenten

„Konkret, kompakt, konsequent“ – so beschreiben viele Kunden meine Arbeitsweise. Diese Broschüre folgt demselben Prinzip: kurze Wege, klare Aussagen, ein Ansprechpartner.



PROFIL

Fast 40 Jahre Vertrieb: erst im Unternehmen, heute für Unternehmen

Fast zwanzig Jahre Vertriebslaufbahn im Angestelltenverhältnis: vom Innendienst über Außendienst und Key Account Management bis zu Vertriebsleitung und Geschäftsführung – ausgezeichnet u. a. mit dem Management Award von GE Plastics (1994). Seit Oktober 2007 arbeite ich selbstständig als Führungskräfte- und Vertriebstrainer, Businesscoach, Berater und Speaker im deutschsprachigen Raum – mit mehr als 450 Kunden aus der mittelständischen Industrie und Handwerksbetrieben.

Mein Ansatz ist radikal praxisnah: Ich sitze mit Verkäufern im Auto, begleite Kundentermine, analysiere Angebote und entwickle Strategien im Dialog mit Geschäftsführern.

Ich bin Diplom-Betriebswirt (FH), geprüfter Verkaufsleiter (DVS), geprüfter Trainer und Berater nach BDVT und BaTB sowie Co-Autor des Fachbuchs „BaTB Vertriebsexperten“ (Edition Spitzenkompetenz). Seit 2011 lehre ich als Dozent an der RWTH Aachen.

- | | |
|----------------------|---|
| Fast 20 J. | Vertrieb und Führung im Angestelltenverhältnis – bis zur Geschäftsführung |
| Seit 2007 | selbstständig als Trainer, Coach, Speaker und Berater |
| Seit 2011 | Dozent an der RWTH Aachen |
| 3x BaTB-Preis | Seminarkonzept 2009 · Unternehmerpreis 2012 · Marketing-Strategie 2019 |
| GE Plastics | Management Award 1994 – Auszeichnung aus der Konzernlaufbahn |
| Ausbildung | Reiss Profile Master · LUXxprofile Master · NLP-Practitioner (IANLP) |
| EURO-QV | European Professional Trainer Senior Consultant (seit 2015) |
| Ethik | Berufskodex „Forum Werteorientierung in der Weiterbildung e. V.“ |

Drei Worte, ein Versprechen

Konkret. Ich arbeite mit Ihnen an Ihren konkreten Situationen: Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter, Ihre Preisgespräche. Das ist die Basis, mit der wir trainieren – greifbar, direkt aus Ihrem Alltag.

Kompakt. Kurze Impulse, intensive Übung: Ein Tag bei mir ist ein Arbeitstag. Sie erfahren und lernen das Wesentliche, üben direkt – und nehmen mit, was für Sie wirkt.

Konsequent. Am Ende steht immer die Umsetzung. Sie setzen die Werkzeuge ein, die am nächsten Morgen funktionieren – und auf Ihren Wunsch sichere ich den Transfer im Follow-up.

Impulse zwischen den Trainings: auf YouTube (@einfachKlartext, 2.500+ Abonnenten, 200+ Videos) und im monatlichen Newsletter zu Führung, Vertrieb und Kommunikation.



Dreifacher BaTB-Preisträger:
2009 · 2012 · 2019

„Michael Fridrich versteht es, komplexe Themen verständlich und kurzweilig zu vermitteln. Der Erfolg seiner Workshops ist messbar!“

Torsten Halupczok, Sonnenschutz Bennewitz

Mehr über meine Arbeitsweise, aktuelle Impulse und über 200 Videos: einfach-klartext.de und YouTube (@einfachKlartext).



WIE ICH ARBEITE

Das Klartext-Prinzip

Drei Schritte, ein Anspruch: Entwicklung, die im Alltag ankommt.

1

Verstehen

Jede Zusammenarbeit beginnt mit einem kostenfreien Vorgespräch. Darin höre ich Ihnen zu und bespreche mit Ihnen Ziele, Situation und die Fälle aus Ihrem Alltag, an denen Sie arbeiten wollen. Die finalen Bausteine legen wir gemeinsam fest – Sie buchen ein Programm, das exakt zu Ihnen passt.

2

Trainieren

In Ihrem Unternehmen, in meinem Büro in Aachen oder online. Fordernd und praxisnah: kurze fachliche Impulse, dann Praxistraining an Ihren konkreten Situationen – mit direktem Feedback. Maximal 12 Teilnehmer, damit alle zum Zug kommen.

3

Umsetzen

Sie nehmen Werkzeuge mit, die am nächsten Morgen funktionieren. Nach der Veranstaltung erhalten Sie ein Handout mit ergänzenden Checklisten und weiteren Beispielen per E-Mail. Auf Wunsch sichern Follow-up-Coachings oder eine Außendienst-Begleitung den Transfer.

„Ihr Coaching zeigt mir im Klartext-Modus, was zu tun ist, wenn ich Veränderung will: umsetzen.“

Guido Leyendecker, Leyendecker GmbH & Co. KG

Formate im Überblick

Sechs Wege zum Ziel – vom Trainingstag bis zum vertraulichen Sparring. Jedes Format stimme ich im kostenfreien Vorgespräch konkret mit Ihnen ab – zugeschnitten auf Ihre Ziele und Ihre Branche statt von der Stange.

Firmenseminar

1 TAG · 9:00–16:30 UHR · MAX. 12 TEILNEHMER
(DIGITAL 14) · AB S. 16

Präsenz oder digital – intensives Training an Ihren echten Fällen, Handout inklusive.

Kurzworkshop

½ TAG · 9:00–13:00 ODER 13:00–17:00 UHR · S. 33

Ein Thema, kompakt trainiert – und am nächsten Tag umgesetzt.

Coaching

4–8 TERMINE À 2 STUNDEN · 14-TAGE-RHYTHMUS · S. 12–15

Präsenz in Aachen oder online – vertraulich und individuell.

Inhouse-Coaching-Tag

3–4 MITARBEITER À 2 STUNDEN IM BLOCK · S. 35

Individuelle Entwicklung direkt bei Ihnen vor Ort – die Zeit fließt komplett in die Entwicklung.

Impulsvortrag

60–90 MINUTEN · PRÄSENZ ODER DIGITAL · S. 43

Für Tagung, Vertriebsmeeting oder Kundenveranstaltung – Klartext auf den Punkt.

Strategie-Workshop

1–2 TAGE · EXTERN ODER IN MEINEM BÜRO · S. 22

Moderierte Strategiearbeit mit dokumentierten Ergebnissen.

Jedes Handout enthält Checklisten, Beispiele und ergänzende Übungen – Sie erhalten die Unterlagen nach der Veranstaltung per E-Mail.

Ihr nächster Schritt: ein kostenfreies Erstgespräch.

0241 47 58 67 13 · info@einfach-klartext.de

8 Gründe, warum sich die Zusammenarbeit für Sie lohnt

K

Klartext als Haltung

Konkret, kompakt, konsequent: Sie hören Klartext statt Beraterprosa – in jedem Gespräch, in jedem Training.

L

Leidenschaft

„Man spürt seine Leidenschaft – und er überträgt sie mühelos auf die Teilnehmer.“

Sebastian Peters, Sebastian Peters GmbH

A

Augenhöhe

20 Jahre Vertrieb und Management, zuletzt als Geschäftsführer: Ich kenne Ihr Geschäft aus eigener Verantwortung – und arbeite mit Ihnen direkt daran.

R

Resultate

Übertroffene Erwartungen, Programme, die nachgebucht werden, Kunden, die seit Jahren wiederkommen: Meine Referenzen sprechen von Ergebnissen.

T

Transfer

Übungen an Ihren konkreten Fällen, Handouts mit Checklisten: Werkzeuge, die Sie sofort greifen – und die am nächsten Morgen funktionieren.

E

Erfahrung

Fast 20 Jahre angestellt, seit 2007 selbstständig, über 450 Kunden, Dozent an der RWTH Aachen seit 2011.

X

X-Faktor

Eselsbrücken und Bilder, die bleiben: Kunden nutzen die Werkzeuge noch Jahre später – und schmunzeln dabei.

T

Talent bis Top-Management

Ein Ansprechpartner für alle Ebenen: von der jungen Führungskraft bis zum C-Level, aus einer Hand.



KAPITEL 1

Executives & Führung

Führung ist Kommunikation unter erschwerten Bedingungen.

Wer führt, steht täglich zwischen den Erwartungen: Gesellschafter wollen Ergebnisse, Mitarbeiter wollen Orientierung, der Markt will Tempo. In diesem Kapitel finden Sie Coachings und Seminare, die Sie in dieser Rolle stärken – vom vertraulichen Sparring für die Geschäftsführung bis zum Führungstraining für die nächste Ebene. Immer anhand konkreter Situationen, immer mit Blick auf die Umsetzung.

„Er identifiziert blitzschnell die wesentlichen Fragestellungen, setzt situativ passende Impulse und gibt ein klares, unmissverständliches Feedback. Schon nach wenigen Wochen sehe ich positive Effekte.“

Dr.-Ing. Marco Thornagel, ehemals SIGMA Engineering GmbH

IN DIESEM KAPITEL	
Executive-Coaching: Sparring auf Augenhöhe	Seite 12
Coaching für erfahrene Führungskräfte	Seite 14
Coaching für neue Führungskräfte	Seite 15
Führung: Mitarbeiter gewinnen, entwickeln, halten	Seite 16
Konflikte: Ansprechen, bevor sie teuer werden	Seite 18
Teamentwicklung: Aus Einzelkönnern wird ein Team	Seite 19
Moderation: Meetings, die zu Ergebnissen führen	Seite 20
Mitarbeiter finden und binden	Seite 21
Strategie-Workshops: Position beziehen, Zukunft sichern	Seite 22



COACHING · FÜR GESCHÄFTSFÜHRUNG, VORSTÄNDE UND INHABER

Executive-Coaching: Sparring auf Augenhöhe

Für die Entscheidungen, die auf Ihrem Schreibtisch enden.

Je höher die Verantwortung, desto dünner die Luft für ehrliches Feedback. Gesellschafter erwarten Ergebnisse, Mitarbeiter erwarten Orientierung – und dazwischen treffen Sie Entscheidungen von großer Tragweite. Was Sie dann weiterbringt, ist ein Sparringspartner, der das Tagesgeschäft einer Geschäftsführung aus eigener Verantwortung kennt – und Ihnen ein ehrliches Echo gibt.

Das verändert sich für Sie

- Sie treffen komplexe Entscheidungen schneller und sicherer – da Sie sie vorher mit jemandem durchgespielt haben, der Klartext spricht.
- Sie gewinnen den Blick von außen auf Organisation und Markt – frei von internen Rücksichten, streng vertraulich.
- Ihre Kommunikation wird klarer: im Führungskreis, in Verhandlungen, in der Außendarstellung.
- Sie erreichen Ihre Ziele mit mehr Konsequenz – und spürbar mehr Leichtigkeit.

„Unsere Erwartungen an die Ergebnisse sind deutlich übertroffen worden.“

Dirk Blum, CAS AG

Warum mit mir

15 Jahre Management, zuletzt als Geschäftsführer. Ich kenne beide Seiten des Schreibtischs – Geschaftererwartungen und Führungsalltag. Wir starten direkt mit Ihrem Business und arbeiten gemeinsam daran.

So läuft es

Kostenfreies Erstgespräch, danach entscheiden Sie. In der Regel 6 bis 8 Termine à zwei Stunden im 14-Tage-Rhythmus – in meinem Büro in Aachen oder online. Zwischen den Terminen setzen Sie um; jede Einheit startet mit den Themen aus Ihrem Alltag.

AUF EINEN BLICK

FORMAT

Einzelcoaching, streng vertraulich

UMFANG

6–8 Termine à 2 Stunden

RHYTHMUS

14-tägig

ORT

Aachen oder online

START

kurzfristig möglich

**Kostenfreies Erstgespräch:
0241 47 58 67 13**

SO LÄUFT DAS KLARTEXT-PRINZIP

1

Kostenfreies
Vorgespräch



2

Training /
Coaching



3

Handout per
E-Mail



4

Follow-up auf
Wunsch

IHR NÄCHSTER SCHRITT: EIN KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH · 0241 47 58 67 13 · INFO@EINFACH-KLARTEXT.DE



COACHING · FÜHRUNGSKRÄFTE DER ZWEITEN UND DRITTEN EBENE

Coaching für erfahrene Führungskräfte

Erfahrung trägt – ein frischer Blick macht sie noch stärker.

Sie führen seit Jahren erfolgreich. Gleichzeitig dreht sich die Arbeitswelt weiter: neue Generationen mit eigenen Erwartungen, Führung auf Distanz, agile Teams. Genau hier setzt das Coaching an – als Austausch auf Augenhöhe, der Ihre Erfahrung schärft und erweitert.

Das verändert sich für Sie

- Sie prüfen Ihr Führungsverhalten am konkreten Fall – Selbstbild und Fremdbild im direkten Abgleich.
- Sie erweitern Ihren Werkzeugkasten: Mitarbeitergespräche, Motivation, Führen auf Distanz.
- Sie gehen schwierige Situationen aktiv an: Leistungsschwankungen, Konflikte im Team, Veränderungen.

„Unsere Führungskräfte konnten sehr viel lernen. Eine Investition, die sich definitiv lohnt.“

Manuel Jansen, Metaspan GmbH

Auch als Inhouse-Coaching-Tag für mehrere Führungskräfte buchbar (S. 7).



COACHING · NEUE UND JUNGE FÜHRUNGSKRÄFTE

Coaching für neue Führungskräfte

Vom Kollegen zur Führungskraft: Die ersten Monate entscheiden.

Gestern Teammitglied, heute Vorgesetzter – ein Rollenwechsel mit hohem Anspruch. Es geht um Akzeptanz im Team, die Balance aus Nähe und Distanz und die ersten eigenen Entscheidungen, auch gegenüber deutlich erfahreneren Mitarbeitern.

Das verändert sich für Sie

- Sie definieren Ihre Führungsrolle und entwickeln Ihren eigenen, authentischen Stil.
- Sie setzen Führungsinstrumente von Beginn an richtig ein: delegieren, Ziele vereinbaren, Feedback geben.
- Sie gewinnen Akzeptanz – bei früheren Kollegen ebenso wie im Umgang mit Widerständen.

„Unser Mitarbeiter hat die Zeit als Gewinn bezeichnet. Er hat neue Führungswerkzeuge bekommen – und ist außerhalb seiner Komfortzone gefordert worden.“

Rainer Vogel, AC Schnitzer

Ideal in den ersten 100 Tagen – oder bereits vor dem Wechsel in die neue Rolle.



SEMINAR · 1 TAG · FÜHRUNGSKRÄFTE ALLER EBENEN

Führung: Mitarbeiter gewinnen, entwickeln, halten

Gute Leute bleiben dann, wenn sie gute Führung spüren.

Die Aufgaben von Führung sind vielfältiger geworden: Führen auf Distanz, knappe Fachkräfte, Generationen mit unterschiedlichen Erwartungen. Wer heute führt, ist Mentor, Organisator und Kommunikator zugleich. Dieses Seminar bereitet Sie systematisch auf diese Rolle vor – praxisnah und sofort anwendbar.

Nach diesem Seminar

- führen Sie Mitarbeitergespräche, die motivieren – vom Zielgespräch bis zum kritischen Feedback.
- delegieren Sie so, dass Aufgaben wirklich ankommen – inklusive der klaren Entscheidung, was Sie abgeben.
- formulieren Sie Ziele, die Ihr Team versteht und mitträgt.
- erkennen Sie Konflikte und Leistungsschwankungen früh – und sprechen sie direkt an.

„Unsere drei Geschäftsführer haben von Training und Coaching deutlich profitiert – wir haben mehrfach nachgebucht.“

Jens Gangloff, Klotz & Gangloff GmbH

KLARTEXT-MERKSATZ

„Wer delegiert, führt. Wer alles selbst macht, arbeitet nur mit.“

So arbeite ich an diesem Tag

Kurze Impulse, dann Übungen an Führungssituationen aus Ihrem Alltag – mit direktem Feedback. Die Bausteine stimme ich im kostenfreien Vorgespräch auf Ihre Situation ab.

Für wen

Geschäftsführer, Vertriebs-, Bereichs- und Abteilungsleiter, Teamleiter – und Mitarbeiter, die in die Führungsrolle wechseln.

Vertiefung: Einzelcoaching (S. 14) · Konflikte (S. 18) · Teamentwicklung (S. 19)

AUF EINEN BLICK

FORMAT

Firmenseminar, Präsenz oder digital

UMFANG

1 Tag, 9:00–16:30 Uhr

TEILNEHMER

max. 12

ORT

bei Ihnen im Haus oder extern

HANDOUT

Checklisten inklusive

**Kostenfreies Erstgespräch:
0241 47 58 67 13**

SO LÄUFT DAS KLARTEXT-PRINZIP

1

Kostenfreies
Vorgespräch



2

Training /
Coaching



3

Handout per
E-Mail



4

Follow-up auf
Wunsch

IHR NÄCHSTER SCHRITT: EIN KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH · 0241 47 58 67 13 · INFO@EINFACH-KLARTEXT.DE



SEMINAR · 1 TAG · FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER

Konflikte: Ansprechen, bevor sie teuer werden

Geklärte Konflikte setzen Leistung frei – und binden gute Mitarbeiter im Unternehmen.

Der häufigste Konfliktgrund ist unvollständige bzw. mangelhafte Information. Wer früh klärt, gewinnt: Leistung, Vertrauen und Tempo – gerade in Veränderungsprozessen. Dieses Seminar liefert Ihnen das Handwerkszeug dafür.

Nach diesem Seminar

- erkennen Sie Konfliktsignale, bevor die Fronten verhärten.
- sprechen Sie Konflikte offen an – mit einem klaren Leitfaden für das erste Gespräch.
- verhandeln Sie Lösungen, die halten – unter anderem mit dem Harvard-Konzept.

„Praktisches Training, gepaart mit echten Konfliktsituationen – jeder hat sein Paket mitgenommen, um es in täglichen Situationen auszupacken.“

Michael Mönsters, RGP

KLARTEXT-MERKSATZ

„Ein Konflikt wird nicht alt – er wird nur teuer.“

1 TAG · MAX. 12 TEILNEHMER · PRÄSENZ ODER DIGITAL · HANDOUT INKLUSIVE

ERSTGESPRÄCH: 0241 47 58 67 13



WORKSHOP · 1 TAG · TEAMS MIT ODER OHNE FÜHRUNGSKRAFT

Teamentwicklung: Aus Einzelkönnern wird ein Team

Komplexe Aufgaben sind Teamaufgaben – gut entwickelte Teams wachsen daran.

Tempo und Komplexität steigen – gemeinsam behält Ihr Team den Überblick. Ob ein Team trägt, entscheidet sich in der Zusammenarbeit: Rollen, Spielregeln, Umgang mit Reibung.

Nach diesem Workshop

- kennt Ihr Team seine Stärkenprofile – erarbeitet mit fundierter Persönlichkeitsdiagnostik – und verteilt Aufgaben danach.
- gelten Spielregeln für Zusammenarbeit, Feedback und Konflikte, die das Team selbst erarbeitet hat.
- ziehen alle in dieselbe Richtung: Die Ziele sind formuliert und akzeptiert.

„Die gesteckten Ziele wurden zu 100 % erfüllt. Unsere Mitarbeiter gingen hochmotiviert aus der Veranstaltung.“

Horst Robertz, Dr. BABOR GmbH & Co. KG

1 TAG · MAX. 12 TEILNEHMER · IN IHREM HAUS ODER EXTERN · HANDOUT
INKLUSIVE

ERSTGESPRÄCH: 0241 47 58 67 13



SEMINAR · 1 TAG · ALLE, DIE BESPRECHUNGEN UND WORKSHOPS LEITEN

Moderation: Meetings, die zu Ergebnissen führen

Jede Besprechungsstunde bündelt die Arbeitszeit aller Anwesenden – gekonnte Moderation wandelt sie in Ergebnisse.

Gute Moderation ist Handwerk: Vorbereitung, Steuerung, Ergebnissicherung. Wer es beherrscht, führt Diskussionen sicher zum Ziel – und alle im Raum spüren den Unterschied.

Nach diesem Seminar

- bereiten Sie Moderationen so vor, dass Diskussionen zielstrebig zum Ergebnis führen.
- aktivieren Sie stille Teilnehmer und bremsen Vielredner – wertschätzend und bestimmt.
- gehen Sie souverän mit Störungen um und sichern Ergebnisse verbindlich.

„Von allen Teilnehmern positives Feedback – vor allem die Nähe zu praktischen Situationen.“

Marco Breuer, aixigo AG

Mitarbeiter finden und binden: Als Arbeitgeber überzeugen

Der Fachkräftemarkt ist ein Wettbewerb – und Sie können ihn gewinnen.

Heute bewerben sich beide Seiten. Wer qualifizierte Mitarbeiter gewinnen und halten will, punktet mit einem überzeugenden Bewerbungsgespräch, einem durchdachten Onboarding und einer Führung, die Menschen bleiben lässt.

Nach diesem Seminar

- punkten Sie im Bewerbungsgespräch als Arbeitgeber – mit Antworten auf die Fragen, die kluge Kandidaten heute stellen.
- nutzen Sie Onboarding und regelmäßige Feedbackgespräche als Bindungsinstrumente.
- kennen Sie die „Motivationsknöpfe“, die für Bewerber und Mitarbeiter zählen – jenseits des Gehalts.

„Sehr gute Techniken anhand praktischer Beispiele – souverän steuert man damit auch durch anspruchsvolle Gespräche. Wir kommen auf jeden Fall wieder.“

Anja Halupczok, Sonnenschutz Bennewitz



WORKSHOP · 1-2 TAGE · INHABER, GESCHÄFTSFÜHRUNG, FÜHRUNGSTEAMS

Strategie-Workshops: Position beziehen, Zukunft sichern

Eine Strategie wirkt, wenn alle sie kennen – und leben.

Das Tagesgeschäft fordert – Strategiearbeit sichert die Zukunft. Klare Ziele, priorisierte Maßnahmen und eine gelebte Führungskultur entscheiden darüber, ob Ihr Unternehmen in fünf Jahren vorne mitspielt.

Das nehmen Sie mit

- eine ehrliche Standortbestimmung: Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken (u. a. SWOT-Analyse).
- definierte Ziele, Teilstrategien und priorisierte Maßnahmen – mit Verantwortlichen und Terminen.
- ein Leitbild, das Führung und Team Orientierung bietet.
- Formulierungen, die auch nach dem Workshop tragen: gegenüber Kunden, Bewerbern und Mitarbeitern.

„Herr Fridrich hat maßgeblich dazu beigetragen, dass wir unsere Ziele klar definiert und umgesetzt haben.“

Thomas Haupt, MCP Management Consulting Partner GmbH

Meine Rolle

Ich moderiere, strukturiere und halte die Diskussion auf Kurs – die Inhalte kommen von Ihnen. Als Betriebswirt und ehemaliger Geschäftsführer stelle ich die Fragen, die den Kern freilegen.

So läuft es

Kostenfreies Vorgespräch, dann ein bis zwei Workshop-Tage – extern für den Tapetenwechsel oder bei Ihnen im Unternehmen. Sie erhalten dokumentierte Ergebnisse; auf Wunsch begleite ich die Umsetzung.

Bewährte Fortsetzung: Coaching der Führungskräfte in der Umsetzung (S. 12–15).

AUF EINEN BLICK

FORMAT

Moderierter Workshop

UMFANG

1–2 Tage

TEILNEHMER

Führungskreis

ORT

extern oder bei Ihnen

ERGEBNIS

dokumentierte Maßnahmen

Kostenfreies Erstgespräch:

0241 47 58 67 13

SO LÄUFT DAS KLARTEXT-PRINZIP

1

Kostenfreies
Vorgespräch



2

Training /
Coaching



3

Handout per
E-Mail



4

Follow-up auf
Wunsch

IHR NÄCHSTER SCHRITT: EIN KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH · 0241 47 58 67 13 · [INFO@EINFACH-KLARTEXT.DE](mailto:info@einfach-klartext.de)



KAPITEL 2

Vertrieb

Jede Verbesserung zahlt sich hier direkt aus.



Produkte werden vergleichbarer, Einkäufer professioneller, Preisgespräche härter. Den Unterschied macht, wie Ihr Team verkauft: am Telefon, im Kundentermin, auf der Messe, beim Nachfassen. Alle Trainings in diesem Kapitel arbeiten mit Ihren echten Gesprächssituationen – Ihre Produkte, Ihre Einwände, Ihre Preise.

„Was wir in den Stunden gelernt haben, war wirklich wegweisend. Absolut empfehlenswert.“

Christian Terstappen, Physio Terstappen

IN DIESEM KAPITEL

Verkauf: Mit Mehrwert überzeugen statt über den Preis	Seite 26
Neukundenakquise: Systematisch statt sporadisch	Seite 28
Telefon: Souverän auch im schwierigen Gespräch	Seite 29
Außendienst-Begleitung: die Bordsteinkonferenz	Seite 30
Messe: Aus Kontakten werden Kontrakte	Seite 32
Kurzworkshops: Nachfassen · Preise · Offene Posten	Seite 33



SEMINAR · 1 TAG · INNEN- UND AUSSENDIENST, TECHNISCHE BERATUNG, SELBSTSTÄNDIGE

Verkauf: Mit Mehrwert überzeugen statt über den Preis

Ein Trainingstag, nach dem Ihr Team Argumente beherrscht, Einwände erwartet – und souverän behandelt.

Produkte und Dienstleistungen werden vergleichbarer, Einkäufer verhandeln härter, und irgendwann fällt der Satz: „Sie sind zu teuer.“ Genau hier entscheidet sich die Marge. Wer souverän argumentiert, hält Preis und Ertrag – denn der Unterschied liegt selten im Produkt. Er liegt darin, wie Ihr Team verkauft.

Nach diesem Training

- führt es Gespräche entlang der Kaufmotive des Kunden – zielsicher zum Abschluss.
- hat Ihr Team auf die häufigsten Einwände souveräne, trainierte Antworten – und hält damit Preis und Marge.
- erkennt es Kaufsignale und stellt die Abschlussfrage: verbindlich und auf Augenhöhe.
- geht es mit neuer Lust in die nächste Verhandlung.

„Mein Team war begeistert und hat die Erkenntnisse hochmotiviert direkt umgesetzt. Eine lohnende Investition, auch für erfahrene Vertriebler.“

Martin Weibrecht, Clinomic Group GmbH

KLARTEXT-MERKSATZ

„Der Köder soll dem Fisch schmecken – nicht dem Angler.“

So arbeite ich an diesem Tag

Workshop-Charakter: kurze Impulse, dann intensive Übungen an Gesprächen aus Ihrem Vertriebsalltag – auf Wunsch mit Videofeedback. Die Bausteine, von der Nutzenargumentation über die Einwandbehandlung bis zum Abschluss, stimme ich im kostenfreien Vorgespräch auf Ihre Situation ab.

Für wen

Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst, technische Berater, Selbstständige – vom Nachwuchs bis zum erfahrenen Verkäufer. „Das Vertriebsstraining und -coaching ist in jeder Beziehung herausragend. Die für jeden Teilnehmer relevanten Aspekte werden strukturiert heraus- und kompetent aufgearbeitet – praxisnah durch begleitende Rollenspiele und Übungen.“ – Martin Weibrecht, Clinomic Group GmbH

Der Transfer danach: Außendienst-Begleitung mit Bordsteinkonferenz (S. 30) oder Kurzworkshop „Preisadjustierungen durchsetzen“ (S. 33).

AUF EINEN BLICK

FORMAT

Firmenseminar mit Workshop-Charakter

UMFANG

1 Tag, 9:00–16:30 Uhr

TEILNEHMER

max. 12

EXTRAS

Videofeedback auf Wunsch

HANDOUT

Gesprächsleitfäden inklusive

Kostenfreies Erstgespräch:
0241 47 58 67 13

SO LÄUFT DAS KLARTEXT-PRINZIP

1

Kostenfreies
Vorgespräch

2

Training /
Coaching

3

Handout per
E-Mail

4

Follow-up auf
Wunsch

IHR NÄCHSTER SCHRITT: EIN KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH · 0241 47 58 67 13 · INFO@EINFACH-KLARTEXT.DE



SEMINAR · 1 TAG · ALLE, DIE NEUE KUNDEN GEWINNEN WOLLEN

Neukundenakquise: Systematisch statt sporadisch

Neue Kunden sind das Ergebnis eines klaren Prozesses.

Akquise gehört zu den anspruchsvollsten Aufgaben im Verkauf – und sie ist planbar: mit klaren Zielkunden, guter Vorbereitung und Gesprächstechniken, die zum Termin führen. Wer systematisch akquiriert, füllt die Pipeline verlässlich.

Nach diesem Training

- hat jeder Teilnehmer einen persönlichen Akquiseleitfaden – vom Erstkontakt bis zur Terminvereinbarung.
- wählt Ihr Team Zielkunden bewusst aus und bereitet Gespräche professionell vor.
- bleibt es souverän und authentisch – auch wenn das Gespräch Widerstand zeigt.

„Statt Standard-Tipps gab es konkrete Werkzeuge, praxisnahe Beispiele und viele Denkanstöße für die eigene Herangehensweise. Ich kann jedem empfehlen, ein Coaching bei Michael zu machen – es lohnt sich!“

Sven Breuer, Nevsky

„Insgesamt fühle ich mich durch den Workshop sicherer bei der Telefonakquise.“

Barbara Hoff, Alias Werbung

Dranbleiben lohnt sich: Kurzworkshop „Angebote nachfassen“ (S. 33).

1 TAG · MAX. 12 TEILNEHMER · PRÄSENZ ODER DIGITAL · LEITFADEN INKLUSIVE

ERSTGESPRÄCH: 0241 47 58 67 13



SEMINAR · 1 TAG · ALLE MIT KUNDENKONTAKT AM TELEFON

Telefon: Souverän auch im schwierigen Gespräch

Am Telefon entsteht der erste Eindruck Ihres Unternehmens – jeden Tag aufs Neue.

Am Telefon entscheiden Nuancen: Wortwahl, Stimme, Fragen. Wer verbindlich klingt und lösungsorientiert führt, macht aus jedem Anruf einen Gewinn für die Kundenbeziehung.

Nach diesem Training

- telefoniert Ihr Team verbindlich und persönlich – von der Begrüßung bis zum konkreten Verbleib.
- bleibt es auch bei Reklamationen und anspruchsvollen Gesprächspartnern freundlich und lösungsorientiert.
- setzt es Stimme, Wortwahl und Fragetechnik gezielt ein.

„Im Praxisteil habe ich konkrete Sätze zur Einwandbehandlung formuliert – hochmotiviert stürze ich mich auf die anstehenden Telefonate.“

Rita Koepfer, KOHL automobile

KLARTEXT-MERKSATZ

„Ein Lächeln hört man – auch am Telefon.“

1 TAG · MAX. 12 TEILNEHMER · PRÄSENZ ODER DIGITAL · HANDOUT INKLUSIVE

ERSTGESPRÄCH: 0241 47 58 67 13



COACHING · 1-2 TAGE IM FELD · AUSSENDIENST

Außendienst-Begleitung: die Bordsteinkonferenz

Das echte Kundengespräch ist das beste Trainingsfeld.

Ich begleite Ihre Außendienstmitarbeiter an einem oder zwei Tagen zu konkreten Kundenterminen. Nach jedem Besuch folgt die „Bordsteinkonferenz“: direktes Feedback im Auto oder im Café um die Ecke – zu Wirkung, Wortwahl und Gesprächsführung. Die Impulse fließen noch am selben Tag in den nächsten Termin ein.

Das bringt es

- Feedback aus der echten Gesprächssituation: Entwicklung, die Sie sofort sehen – schneller wirkt kein anderes Format.
- Wirksam für Einsteiger wie für „alte Hasen“, die noch besser werden wollen.
- Wertvoller Nebeneffekt: Erkenntnisse über interne Stellhebel, die den Verkauf beschleunigen – von der Lieferfähigkeit bis zur Angebotsqualität.

„Die strategische Gesprächsvorbereitung ist eine gute Hilfe, um sich von der Vielzahl der detail- und technikverliebten Mitbewerber abzugrenzen.“

Guido Wimmer, EcoTec Verfahrenstechnik GmbH

Voraussetzung

Die Bereitschaft, ehrliches Feedback anzunehmen und Verhalten zu verändern. Dann wirkt dieses Format schneller als jedes andere.

So läuft es

Kostenfreies Vorgespräch zu Zielen und Umfang. Danach begleite ich die vereinbarten Kundentermine – diskret und mit offenen Karten. Das Feedback bleibt zwischen mir und dem Mitarbeiter; auf Wunsch erhält die Führungskraft ein zusammenfassendes Themenbild für ein anschließendes Teamtraining.

Bewährt als Transfer nach dem Verkaufstraining (S. 26).

AUF EINEN BLICK

FORMAT

Feldcoaching bei echten Kundenterminen

UMFANG

1–2 Tage

FEEDBACK

Bordsteinkonferenz nach jedem Besuch

DISKRETION

Feedback bleibt beim Mitarbeiter

REGION

deutschsprachiger Raum

Kostenfreies Erstgespräch:

0241 47 58 67 13

SO LÄUFT DAS KLARTEXT-PRINZIP

1

Kostenfreies Vorgespräch



2

Training / Coaching



3

Handout per E-Mail



4

Follow-up auf Wunsch

IHR NÄCHSTER SCHRITT: EIN KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH · 0241 47 58 67 13 · INFO@EINFACH-KLARTEXT.DE



SEMINAR · 1 TAG · MESSETEAMS ALLER BRANCHEN · IDEAL 4-6 WOCHEN VOR DER MESSE

Messe: Aus Kontakten werden Kontrakte

Ihr Messestand ist eine fünfstellige Investition – Ihr Standpersonal generiert daraus Aufträge.

Die meisten Standmitarbeiter sind Fachleute für ihre Produkte – dieses Training macht sie zusätzlich zu Messeprofis. Ansprache, Gesprächseröffnung, Qualifizierung: Genau hier entscheidet sich, ob aus Besuchern Leads werden – und aus Leads Aufträge.

Nach diesem Training

- spricht Ihr Team Besucher aktiv an – mit einem Einstieg, der Neugier weckt.
- qualifiziert es Gespräche mit wenigen, zielführenden Fragen – und dokumentiert Leads verwertbar.
- vereinbart es den nächsten Schritt, bevor der Besucher weitergeht.

„Sie haben mir die Augen geöffnet – als Leitsatz bleibt: Der Köder soll dem Fisch schmecken. Unsere Präsentation gestalten wir jetzt einfacher und schmackhafter.“

Dr. Axel Hannemann, Gneuß Kunststofftechnik

Ein halber Tag, ein Thema, sofort umsetzbar

Drei Kurzformate für konkrete Engpässe im Vertriebsalltag – kompakt trainiert, am nächsten Tag angewendet.

Angebote nachfassen

Wer nachfasst, verkauft. Systematisches Nachfassen am Telefon: Gesprächseinstieg, Einwände, verbindlicher nächster Schritt – für eine messbar bessere Angebotsquote.

Preisanpassungen durchsetzen

Gestiegene Kosten weitergeben und den Kunden halten: Argumentation vorbereiten, Reaktionen auf „Ja, aber ...“ trainieren, das Preisgespräch souverän zum Abschluss führen.

Offene Posten am Telefon klären

Forderungen ansprechen und die Kundenbeziehung stärken: die passende Wortwahl für ein sensibles Thema – kundenorientiert und konsequent zugleich.

„Eine gelungene Veranstaltung mit Wiedererkennungswert – wir wenden bereits einige Dinge im praktischen Alltag an.“

Kai Tegeder, Getränke Essmann KG

Alle Kurzworkshops finden in Ihrem Unternehmen oder digital statt. Die Bausteine stimme ich im kostenfreien Vorgespräch auf Ihre Situation ab – Handout inklusive.

IHR NÄCHSTER SCHRITT: EIN KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH · 0241 47 58 67 13 · INFO@EINFACH-KLARTEXT.DE



KAPITEL 3

Mitarbeiter & Teams

Ihre Mitarbeiter sind täglich das Gesicht Ihres Unternehmens.

Ob am Telefon, in der Präsentation oder im Support: Wie Ihre Mitarbeiter kommunizieren und sich organisieren, prägt Ihre Kundenbeziehungen und Ihr Betriebsklima. Dieses Kapitel bündelt kompakte Trainings und Coachings für alle ohne Führungsverantwortung – praxisnah, fordernd und sofort anwendbar. In Präsenz oder online.

„Inhaltlich äußerst interessant und sehr überzeugend. Ich hätte mir nicht vorstellen können, dass ein Online-Seminar so stark sein kann.“

Patrick D'Espallier, NESTAAN SA

IN DIESEM KAPITEL

Coaching für Mitarbeiter	Seite 35
Kommunikation: Klar sagen, was Sache ist	Seite 36
Präsentation: Auftritte, die in Erinnerung bleiben	Seite 37
Zeitmanagement: Mehr Zeit für das Wesentliche	Seite 38
Small Talk: Das kleine Gespräch mit großer Wirkung	Seite 39
Train the Trainer: Wissen weitergeben, das behalten wird	Seite 40
Kommunikation im technischen Support	Seite 42



COACHING · MITARBEITER OHNE FÜHRUNGSVERANTWORTUNG

Coaching für Mitarbeiter: Stärken erkennen, nächste Schritte gehen

Entwicklung wirkt auf jeder Ebene.

Ein persönliches Coaching hilft, die eigenen Aufgaben besser zu meistern und sich auf kommende Herausforderungen vorzubereiten – vom strukturierten Arbeitsalltag über kundenorientiertes Telefonieren bis zum souveränen Auftritt in Besprechungen. Die Themen bestimmen Sie; ich bringe Struktur, Übung und ehrliches Feedback mit.

Bewährt auch als Inhouse-Coaching-Tag

- 3–4 Mitarbeiter à 2 Stunden im Block bei Ihnen vor Ort – individuelle Entwicklung, die Reisezeit spart.
- Je nach Thema individuell 6 bis 8 Termine à 2 Stunden – in Aachen oder online.
- Auf Wunsch mit kurzer Rückmeldung an die Führungskraft – transparent abgestimmt.

„Die Übungen haben mir tatsächlich sehr geholfen – ein Training mit ihm ist wirklich ein Gewinn für alle Beteiligten.“

Tobias Kubissa, CAS AG



SEMINAR · 1 TAG · FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER ALLER EBENEN

Kommunikation: Klar sagen, was Sache ist

Wie man in den Wald hineinruft: Ihre Wortwahl bestimmt das Echo.

Klare Kommunikation ist lernbar: mutig, konkret und wertschätzend zugleich. Wer Klartext spricht, wird verstanden – und spart Zeit, Geld und Nerven.

Nach diesem Seminar

- formulieren die Teilnehmer klar und wertschätzend – Klartext statt Weichmacher.
- hören sie aktiv zu und fragen präzise nach.
- steuern sie Gespräche mit partnerschaftlichen Fragen zum Ziel – auch mit anspruchsvollen Gesprächstypen.

„Ich habe gelernt, das Glas öfter als halb voll zu betrachten, und betreibe Sprachhygiene, um den Druck aus mir und meinen Mitarbeitern zu nehmen.“

Dirk Schmidt, Kessels GmbH

KLARTEXT-MERKSATZ

„Sprachhygiene: Drucksprache raus, Klartext rein.“

Auch relevant für Führungskräfte: Kommunikation ist das Kernwerkzeug jeder Führung (S. 16).

1 TAG · MAX. 12 TEILNEHMER · PRÄSENZ ODER DIGITAL · HANDOUT INKLUSIVE

ERSTGESPRÄCH: 0241 47 58 67 13



SEMINAR · 1 TAG · ALLE, DIE IDEEN, PROJEKTE ODER PRODUKTE PRÄSENTIEREN

Präsentation: Auftritte, die in Erinnerung bleiben

Reden Sie nur – oder haben Sie etwas zu sagen?

Gute Ideen verdienen einen starken Auftritt. Wer Zuhörer gewinnen will, braucht ein klares Konzept, eine lebendige Sprache und einen souveränen Umgang mit Lampenfieber – mit und ohne PowerPoint.

Nach diesem Seminar

- bauen die Teilnehmer Präsentationen auf, die mit einem „Ohrenöffner“ beginnen und mit einem klaren Appell enden.
- überzeugen sie mit Sprache, Stimme und Körpersprache – der Mensch trägt die Botschaft.
- gehen sie gelassener mit Lampenfieber um. Auf Wunsch: Übungen mit Kamerafeedback.

„Ihre Vorbereitung hat mir geholfen, souverän vor 150 Personen eine überzeugende Präsentation zu halten.“

Maximilian Wilk, PEM Motion GmbH

„Michael Fridrich hat uns dabei unterstützt, eine professionelle Keynote zu entwickeln, die unser Publikum begeistert. Dank seiner Hilfe haben wir eine überzeugende und inspirierende Rede, die nachhaltig Wirkung zeigt.“

Marco Bellof, VS-Apps GmbH

1 TAG · MAX. 12 TEILNEHMER · KAMERAFEEDBACK OPTIONAL · HANDOUT
INKLUSIVE

ERSTGESPRÄCH: 0241 47 58 67 13



SEMINAR · 1 TAG · FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Zeitmanagement: Mehr Zeit für das Wesentliche

Zeit lässt sich nicht managen – Aufgaben schon.

Volle Tage, Unterbrechungen, Ad-hoc-Aufgaben: Der Hebel ist ein klarer Umgang mit Prioritäten. Wer bewusst plant und konsequent delegiert, gewinnt Zeit für das Wesentliche – und spürt das schon nach wenigen Tagen.

Nach diesem Seminar

- setzen die Teilnehmer Prioritäten, die halten – mit klarem Blick für das Wichtige (u. a. Pareto-Prinzip).
- planen sie realistisch, mit Puffern für das Unvorhergesehene.
- erkennen sie ihre persönlichen Zeitfresser – und delegieren konsequenter.

„Zum Zeitmanagement hat er mir wissenschaftliche Erkenntnisse und Praxis-Know-how vermittelt – eine wahre Abkürzung auf dem Weg zum Ziel.“

Christoph Tholen, Tholen & Partner

KLARTEXT-MERKSATZ

„Nicht alles, was dringend ist, ist wichtig.“

1 TAG · MAX. 12 TEILNEHMER · PRÄSENZ ODER DIGITAL · HANDOUT INKLUSIVE

ERSTGESPRÄCH: 0241 47 58 67 13



SEMINAR · 1 TAG · ALLE, DIE KONTAKTE KNÜPFEN UND IHR UNTERNEHMEN REPRÄSENTIEREN

Small Talk: Das kleine Gespräch mit großer Wirkung

Geschäfte beginnen selten mit dem Angebot – meistens mit einem anregenden Gespräch.

Auf Messen, Empfängen oder im Meeting-Vorlauf entscheidet der erste Eindruck. Small Talk ist Beziehungsaufbau – und er ist lernbar.

Nach diesem Seminar

- finden die Teilnehmer mühelos Gesprächseinstiege – und elegante Ausstiege.
- kennen sie Themen, die verbinden – und umschiffen sicher die Tabus.
- knüpfen sie Kontakte, die bleiben – persönlich und in Netzwerken.

„Besonders schön war die vertrauensvolle Atmosphäre – man fühlt sich sofort wohl, was die Zusammenarbeit extrem angenehm macht.“

Thomas L., Coaching-Teilnehmer



SEMINAR · 2 TAGE · INTERNE TRAINER, FACHEXPERTEN, FIRMENEIGENE AKADEMIE

Train the Trainer: Wissen weitergeben, das behalten wird

Fachwissen plus Didaktik: So bleibt Wissen verankert.

Wer internes Wissen weitergibt, meistert eine doppelte Aufgabe: fachlich überzeugen und gleichzeitig eine Gruppe aktivieren, steuern und motivieren. In zwei intensiven Tagen entwickeln die Teilnehmer ihren eigenen, authentischen Trainingsstil.

Nach diesen zwei Tagen

- konzipieren die Teilnehmer Trainingseinheiten mit rotem Faden – vom Einstieg bis zur Ergebnissicherung.
- setzen sie Methoden und Medien aktivierend ein – lebendig, abwechslungsreich, wirkungsvoll.
- steuern sie Gruppen souverän – auch bei schwierigen Teilnehmern und in Konfliktmomenten.
- haben sie erste Sequenzen vor der Gruppe geübt und strukturiertes Feedback erhalten.

„Praxisnahe Methoden und klare Strukturierung – ich war mit den Ergebnissen mehr als zufrieden.“

Sebastian Tillmann, POHL FACADE DIVISION

Aufbau

Tag 1: Rolle und Profil des Trainers, Seminarstart, Kommunikation und Sprachqualität, Körpersprache. Tag 2: Durchführung und Ablauf, aktivierender Methodeneinsatz, Gruppensteuerung, Umgang mit schwierigen Situationen, Feedback-Spielregeln.

Für wen

Mitarbeiter firmeninterner Akademien und Weiterbildungszentren sowie Fachexperten, die ihr Wissen überzeugend an Kollegen und Kunden weitergeben wollen.

AUF EINEN BLICK

FORMAT

Intensivseminar mit Übungssequenzen

UMFANG

2 Tage

TEILNEHMER

max. 10

ORT

in Ihrem Unternehmen oder extern

HANDOUT

Trainerleitfaden inklusive

Kostenfreies Erstgespräch:
0241 47 58 67 13

SO LÄUFT DAS KLARTEXT-PRINZIP

1

Kostenfreies
Vorgespräch



2

Training /
Coaching



3

Handout per
E-Mail



4

Follow-up auf
Wunsch

IHR NÄCHSTER SCHRITT: EIN KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH · 0241 47 58 67 13 · INFO@EINFACH-KLARTEXT.DE



SEMINAR · 1 TAG · SUPPORT-, HELPDESK- UND SERVICE TEAMS

Kommunikation im technischen Support: Kompetenz, die ankommt

Ihr Support löst das Problem – und entscheidet nebenbei über die nächste jährliche Service- oder Wartungsverlängerung.

Support-Mitarbeiter sind oft der häufigste Kontakt zum Kunden. Wie eine Lösung erklärt wird, entscheidet über Zufriedenheit, Weiterempfehlung und Zusatzgeschäft – dieses Seminar macht Ihr Team fachlich und kommunikativ hörbar stärker.

Nach diesem Seminar

- übersetzt Ihr Team Technik in Kundensprache – verständlich, freundlich, verbindlich.
- bleibt es souverän, wenn der Anrufer gestresst oder verärgert ist.
- erkennt es Chancen für Zusatzgeschäft – und spricht sie charmant und passend an.

„Die Inhalte sind verständlich und werden so vermittelt, dass sie definitiv im Gedächtnis bleiben. Ich freue mich, dass wir den Weg gemeinsam weitergehen.“

Kevin Meyer, A+C PLASTICS Kunststoff GmbH



IMPULSVORTRAG · 60–90 MINUTEN · PRÄSENZ ODER DIGITAL

Impulsvorträge: 60 bis 90 Minuten Klartext

Zum Auftakt der Tagung, im Vertriebsmeeting, auf Ihrer Kundenveranstaltung.

Meine Vorträge kommen auf den Punkt: konkret, kurzweilig, mit Impulsen, die wirken. Eine Auswahl:

Kommunikation als Motivationsturbo	Verhandlungshürden sicher meistern
Führung auf Distanz: Mitarbeiter im Homeoffice	Stress? Nein danke!
Neue Kunden gewinnen: Strategien und Wege	Wendepunkte im Leben: Krisen als Chance (Keynote)
Mut zur Rede: Leitfaden und emotionale Umsetzung	Mit Begeisterung beraten und überzeugen

„Energiegeladener Redner – guter Typ.“ · „Die Veranstaltung hat meine Erwartungen übertroffen.“ · „Habe viele Ideen bekommen.“

Teilnehmerstimmen aus Impulsvorträgen

IHR NÄCHSTER SCHRITT: EIN KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH · 0241 47 58 67 13 · INFO@EINFACH-KLARTEXT.DE



Kontakt

Michael Fridrich

Businessstraining, Coaching & Beratung

Feldstraße 41 · 52070 Aachen

☎ +49 241 47 58 67 13 · 📠 +49 177 5 89 85 41

info@einfach-klartext.de · www.einfach-klartext.de

Coachings und Einzeltrainings finden auf Wunsch in meinem Büro in Aachen statt – oder online.

Klartext weiterlesen und -hören

Blog: Impulse zu Führung, Vertrieb und Kommunikation – einfach-klartext.de/blog

Newsletter: monatliche „Nuggets“ zu Kommunikation in Führung und Vertrieb

YouTube: @einfachKlartext – über 200 Videos

LinkedIn: Michael Fridrich



DIREKT VERBUNDEN



Website &
Newsletter



YouTube
@einfachKlartext



Blog

LinkedIn: Michael Fridrich
V-Card auf Anfrage

UND JETZT SIE

Ihr Weg zum Erstgespräch

1

Kontakt aufnehmen

Ein Anruf oder eine E-Mail genügt – Sie erreichen mich persönlich und direkt.

2

Kostenfreies Erstgespräch

Ich höre zu, frage Sie und sage Ihnen ehrlich, ob und wie ich helfen kann – Klartext eben.

3

Konkretes Angebot

Bausteine, Termine, Investition: transparent und nachvollziehbar. Danach entscheiden Sie.



Notizen aus dem Gespräch



**Klartext für Führung und Vertrieb.
Entwicklung, die im Alltag ankommt.**

Sparringspartner für Kommunikation in Führung und Vertrieb – fast 20 Jahre
Vertriebs- und Führungslaufbahn bis zur Geschäftsführung, seit 2007 selbstständig.
Ich entwickle junge Führungskräfte bis zum C-Level: konkret, kompakt, konsequent.

0241 47 58 67 13 • info@einfach-klartext.de • www.einfach-klartext.de



KLARTEXT ZUM MITNEHMEN

Monatliche „Klartext-Nuggets“ zu Führung und Vertrieb –
kompakt, praxisnah, kostenfrei. QR-Code scannen und anmelden
auf einfach-klartext.de.

Diese Broschüre ist mit Papier aus nachhaltiger Waldwirtschaft hergestellt.
Text: © Michael Fridrich • Bilder: © Mirka Mörl, Claudia Fahlbusch, Westend61