

[Home](#)Suche: **NACHRICHT****Deutscher Trainings-Preis 2011/12 - Gewinner stehen fest**

Das gab es bislang selten: Nur einmal Gold, zweimal Silber und 17 mal Bronze beim 19. Internationalen Trainings-Preis des BDVT e. V. – Der Berufsverband für Trainer Berater und Coaches. Verliehen wurden die Preise in Köln am 21. September 2011. Die Endbewertung durch die Jury fand kurz zuvor an den Ständen der 20 Finalisten auf der Messe „Zukunft Personal“ statt.

Die Konzepte der Finalisten im Internationalen Deutschen Trainings-Preis 2011/12 lagen dieses Mal eng beisammen. So eng, dass die Jury besonders viel Mühe hatte, sich für die Vergabe von Gold, Silber und Bronze zu entscheiden.

Juryvorsitzender August Breil, Ludwigsburg: „Die Konzepte waren in der Summe klar erkennbar fokussiert auf Personalentwicklung und Personalmanagement, darunter gezielt auf Führungskräfte-Nachwuchs aus den eigenen Reihen. An zweiter Stelle standen Konzepte für Vertrieb und Verkauf. Gefestigt hat sich der Trend, dass immer mehr Wert auf Evaluation und Analyse gelegt wird“.

Jurymitglied Heike Reising, Wien: „Es waren allesamt sehr solide Konzepte – es waren Konzepte der Rezensionsjahre 2008-09. In dieser Zeit war es notwendig gute, pragmatische solide Arbeiten zu liefern – da war keine Zeit für fancy-Projekte. Als besonders herausragend haben wir dieses Mal nur wenige Konzepte gefunden.“

**Die Gewinner-Konzepte**

(Trainingsinstitut, Konzept, Auftraggeber, Konzeptbeschreibung der Jury in Stichworten)

**GOLD:**

**[co-vadis]** executive excellence, Bremen :navigare - Eine außer-gewöhnlich` menschliche Fusions-Vorbereitung Cognis GmbH - now part of BASF, Monheim  
Reflexionsworkshops für Führungskräfte: Drei Tage Zeit für Führungskräfte, ihren persönlichen Weg vor einer Fusion neu zu bestimmen, Führungskräfte fit machen und Mitarbeiter aufzufangen.

**SILBER:**

**hagebau** Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau Aktiv verkaufen im hagebaumarkt - wir wollen morgen besser sein als heute! firmenintern  
Vertriebstraining: Mit der Brille des Kunden on the Job im Baumarkt sehen (Brillenkamera) und direktes Feedback nach der Aufzeichnung, „Bester Baumarkt“ (ntv-Wertung), auf drei verschiedenen Ebenen evaluiert.

**Haufe-Akademie GmbH & Co. KG, Paderborn** BRENNTAG MEP - Management-Entwicklungs-Programm  
BRENNTAG GmbH, Mülheim an der Ruhr  
Managemententwicklung: Vor etwa 20 Jahren erstmals vorgestellt, kontinuierlich weiter entwickelt, Homegroups trafen sich dezentral in den einzelnen Niederlassungen.

**BRONZE:**

**axiocon GmbH**, Ravensburg International Training Week (ITW) PAUL HARTMANN AG, Heidenheim  
Spannendes interkulturelles Projekt, Fach- und Vertriebstraining zusammen zu bringen und immer die Berater-Kundenrolle zu spüren.

**balance Unternehmensberatung**, Freiburg WEPA Leuna GmbH, Leuna „Entfesselt tanzen - gemeinsam die

**Konzern  
Kunden,**  
Mit den SAP  
einsatzferti  
zugeschnitt

**LOGIN FÜR**

Benutzern

Passwort

LOGIN

**REGISTRIEREN****NEWSLETTER**Ihre E-Mail-  
**NEWSLETTER****ConSense**

prozessori  
gefragt. Auf  
Stuttgart pr  
ihre **benut**  
**ConSense**  
Information  
Prozessmar

Zukunft gestalten" Teamentwicklung im Papierwerk Leuna  
 Verschiedene Sichtweisen eröffnen, Persönlichkeitsentwicklung für Mitarbeiter im Wandel, Lebensfreude,  
 Menschen begeistern – Freude an der Arbeit wieder wecken

**educando training & consulting**, Düsseldorf MEP - Markant Entwicklungs Programm MARKANT Handels und  
 Service GmbH, Offenburg

Managemententwicklungsprogramm, Integration eines wissenschaftlich fundierten Kultur- und  
 Analyseprozesses - Kick off und 8 Module für Nachwuchsführungskräfte + finale Veranstaltung

**Hans-Uwe L. Köhler Training** und Beratung, Börwang Der Verkaufsmarathon 2010

Extrem mutiges Format, marathomäßiger Transfer über 42 Wochen mit wöchentlich neuer Aufgabenstellung,  
 neuem Impuls

**hr-Team**, Horst Rückle Team GmbH, Böblingen Vertriebsorientierung im (gemeinsamen) Arbeitgeber-Service  
 (AG-S) Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg 50 Trainer im Team aufgebaut, 160 Trainer in der BA ausgebildet,  
 Rund 10.000 Teilnehmende zur Vertriebsorientierung der Arbeitgebervermittler „Wie steuert man einen  
 Ozeanriesen in eine andere Richtung" Vertriebsorientierung, interne Schulung Trainingsmodule für  
 Arbeitgeberbetreuung

**IcosAkademie**, Rosenheim Erfolgreich Verkaufen im Handwerk

Haptisches Verkaufen: Verkaufsunterstützung für Schreiner, Verkaufsräume, Nutzung Typenkarten,  
 Kundenspezifisch zu nutzen und zu gestalten

**impuls!** Training-Beratung-Recruiting, Gießen mit Vitamin T GbR, München Workshop: „Kundenorientierung -  
 Der Kunde im Mittelpunkt" BMW Group, München

Herausforderung in einem Tag der gesamten Gruppe im Kundenkontakt serviceorientierter zu entwickeln 4  
 Grundrollen wiedergespiegelt Meister und Kundenpositionen

**Institut für Wirtschaftspädagogik IWP**, Bottrop Erfolg hat ein Profil - Hinter allem den Menschen sehen -  
 TAS Gesellschaft für Dialogmarketing und Fullservice-Dienstleistungen, Mülheim

Tool mit drei Fragen, spontan Kundenverhalten zu analysieren und Einschätzung von Typen am Telefon in  
 Echtzeit für Verkaufsgespräche

**Lange-Erfolg GmbH & Co. KG** Unternehmensberatung, Merzhausen Teamfähigkeit als Basiskompetenz mit  
 dem innovativen Trainingsmodul NIGHTBALL Firmenintern

Nightball – Blind Aufgabe ohne Vorkenntnisse erfüllen, Wahrnehmung dadurch sensibilisieren und dadurch  
 Veränderung möglich machen.

**Letter Consulting GmbH**, Neuss mit Prof. Dr. Jürgen Abendschein, Dortmund Smart-Leadership,

Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht!  
 Führungstraining, gleichzeitig QM-Prozess mit Zertifizierung

**Mario Neumann**, Unternehmensberater und Trainer, Bondorf Growth Academy - Personalentwicklung als

Motor für Innovation und Wachstum Microsoft Deutschland GmbH, Berlin  
 Integration zwischen Personalentwicklung und Training, über Vorbildfunktion Orientierung bieten und  
 Fluktuation reduzieren

**Martin Limbeck** Trainings Team GmbH & Co. KG, Königstein im Tanus „Management by Sales - Die

Einstellung macht den Unterschied" E-Plus Mobilfunk GmbH, Düsseldorf  
 In stagnierendem Geschäftskundenmarkt Wandel durch Einstellungsveränderung herbeigeführt

**Mobile** GmbH Vertriebsakademie, Aschheim b. München CARO Mobile Vertriebsberater Fliese (IHK zertifiziert)  
 Zertifizierter Vertriebslehrgang für spezielles Handwerk, nach sauberer Marktanalyse, in Kooperation mit  
 Fachzeitschrift, – sauberes Verkaufstraining

**s.e.i. Seminare** mit Positiv-Factory und Checkpoint-Seminare, Rosenheim s.e.i. Managementprogramm VR-  
 Bank Rottal-Inn e.G., Pfarrkirchen

Managementprogramme – wie sie im Längsschnitt wirken, Fluktuation reduzieren und für neue Mitarbeiter  
 attraktiv machen

**RG Personalentwicklung**, Gröbenzell und Vitamin T GbR, München "Management von schwierigen

Gesprächen und Konflikten" DZ BANK AG, Frankfurt am Main  
 Gesprächskonzept: Schwierige Gespräche – jeder Teilnehmer bringt einen Praxisfall mit, Schauspieler  
 übernimmt Rolle auf heißem Stuhl

**tempus.** GmbH, Giengen Die 7 Schritte zum für immer aufgeräumten Schreibtisch Schweizerische

Bundesbahnen SBB, Bern  
 Guter Ansatz: Kaizen als Philosophie am Schreibtisch, an der Basis eines jeden Menschen zu arbeiten Für  
 immer aufgeräumt: Virtueller und echter Posteingang und die Konsequenzen – alles muss seinen festen Platz  
 haben

Mehr lesen

CRM-Repo



Leseprobe

Die kleine



Wenn Sie si  
 haben, mac  
 vertraut. Le  
 kennen, die  
 zeitintensiv  
 zusätzlicher  
 Plattformen  
 Interessen

Lesen Sie

sb-Kooper



Vorteile in  
 salesbusin

- 90 Tage C
- bei Neuann
- Verkauf.
- Zugang zu
- und Autoren
- Vertriebs- u
- rund um CR
- Maxchoice
- Neuabonne
- Neumitglie
- Verkauf.

Testen Sie

Leseprobe

