

Alle Aussagen geben 1:1 das schriftliche Feedback der Teilnehmer am Ende des Trainings wieder und können gerne jederzeit angefordert werden. Die folgende Zusammenfassung stellt nur einen kleinen Bruchteil aller Aussagen dar.

Das haben Teilnehmer vom Verkäuferentwicklungsprogramm zum High Performer profitiert:

Durch die professionelle Unterstützung von Herrn Menzel, konnte ich meine Verkäuferkompetenz erheblich verbessern. Durch die damit verbundene Kundenzufriedenheit, geht automatisch eine positive Umsatzentwicklung einher. (Andreas L. Steffelgruppe).

Die hervorragende Themenbearbeitung durch Herrn Menzel und viele neue Anregungen für mein Verkaufsgespräch in Verbindung mit der Auffrischung wichtiger Verkaufsthemen sorgten dafür, dass ich schon während des Trainings mehr Abschlüsse getätigt habe. (Edgar M. Steffelgruppe).

Ich bin mit einer gewissen Abneigung und mit Vorurteilen zum ersten Intervall gegangen. Mit einer Super Meinung, hervorragendem Lernstoff und einem Buch habe ich das letzte Intervall beendet. Ich hatte bisher keinen besseren Trainer als Herrn Menzel. Er beherrscht im Training genau die Waage zwischen Spaß und Autorität um den Lernstoff jedem einzelnen Teilnehmer zu vermitteln. Sehr großes Kompliment. (Erika Nickschat, Steffelgruppe).

Durch das Training habe ich jetzt einen strukturierten Leitfaden für meine Verkaufsgespräche erhalten. Ich mache seitdem mehr Umsatz ohne mich dabei anstrengen zu müssen. Vor dem Training habe ich verkauft. Heute kaufen meine Kunden bei mir ein. (Elmar Eiber, Glaskeil).

Durch das stufenförmige Intervalltraining und wiederholtes trainieren in den einwöchigen Umsetzungsphasen geht das Erlernte viel schneller in Fleisch und Blut über. Meine Umsätze haben sich um 30% gesteigert. (Ralf Schlagmüller, Vertriebsleiter Glaskeil).

Unter den bisher zahlreichen Trainings die ich besucht habe, hat mir das Intervall-System-Training am meisten gebracht. Struktur, Effizienz und Erfolg sind deutlich besser! Ich verkaufe leichter und das mir noch mehr Spaß als früher, weil ich erfolgreicher bin. Von den vielen Trainern die ich schon erlebt habe, ist Herr Menzel mit Abstand der Beste. (Alexander Jordan, Glaskeil).

Mein Gesamteindruck vom Intervalltraining ist hervorragend, weil vieles durch die direkte Umsetzung hängen bleibt und meine Sicherheit im Verkauf dadurch verstärkt. Meine wichtigste Erkenntnis aus diesem Training ist den Verkaufsstapel täglich anzuwenden, weil dieser mit all seinen Tools jeder in seiner eigenen Art und Weise anwenden kann, und dadurch zu mehr Erfolg führt. (Thomas Finger, Glaskeil).

Der Verkaufsstapel wirkt Wunder! (Walter Kötzner, Spartenleiter BayWa).

Ich habe jetzt mehr verschiedene Möglichkeiten im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern. Das Erlernte hilft mir auch im Privatleben. Die Anwendung im Verkaufsgespräch hat sich bereits bestens bewährt. (Norbert Zimmermann, Spartenleiter BayWa).

Ich trete jetzt sicherer auf, gehe besser mit Einwänden um und mache daraus Abschlüsse. Ich mache mehr und leichter Verkaufsabschlüsse. (Karl H. BayWa).

Ich dachte ich wüsste viel. Dieses Training hat mir gezeigt, dass das Thema Verkauf riesig ist und voller Inspirationen. Meine wichtigste Erkenntnis aus dem Training ist, dass es immer gute Möglichkeiten gibt sich stetig zu verbessern, auch wenn man selbst glaubt es sei nicht unbedingt nötig. Ich habe zusammen mit meinen zwei Mitarbeitern, am Anfang mit Skepsis teilgenommen. Meinen Umsatz haben mein Team und ich innerhalb des Trainings um 30% gesteigert. (Ralf Kindt, Plameco).

Ein Trainer wie ich bis dahin keinen kennengelernt habe, hat immer passende Beispiele und Antworten und vermittelt diese mit Leidenschaft und Perfektion, ein toller Mensch (Alexander Kreis, Küchen Bauer).

Sehr gut! Besser erklärt, verständlicher, intensiver (Michael Wigger, Schreinerei & Küchen Wigger).

Durch das Training hatte ich die Möglichkeit über einen längeren Zeitraum zu mehr Wissen zu gelangen und dies in Können umzusetzen. Wesentlich intensiver als Blockseminare. Ich bin der festen Überzeugung, dass mir das Training für meine Zukunft sehr viel gebracht hat. Ciao Bernd. (Jochen Stumpf., Plameco).

Nach 11 Intervallen ist es allen Trainingsteilnehmern gelungen die wertvollen Verkaufstechniken sowie das psychologische Know-how in unseren Vertrieb aktiv einfließen zu lassen. Die gesetzten Umsatzziele wurden übertroffen! Das ganze Team ist erfolgreicher, selbstbewusster und mit mehr Freude an der Arbeit. Wir möchten uns bei Ihnen als Trainer für Ihre nette, freundliche, sympathische aber vor allem kompetente Beratung bedanken. Eine Weiterempfehlung im Haus für ein bundesweites Konzept, zeigt die Zufriedenheit und den Trainingserfolg.

(Norbert Zimmermann, Markus Hör. Johannes Vornberger. Walter Kötzner , Leiter Sparte Bau BayWa).

Dieses Training war das Beste die ich bis jetzt mitgemacht habe, weil es einfach anders ist als die vielen Schulungen die ich schon hatte. Das lag vor allem am Trainer. Seine Art und Weise ist einfach super. Der Trainer Bernd Menzel ist einfach sehr gut. Er erklärt alles sehr gut und bildlich. Alles ist einfach zu verstehen. Es ist so toll gewesen, das man mit Bernd Menzel mehr machen möchte. Es macht sehr viel Spaß unter seiner Anleitung zu arbeiten. Meine Erkenntnis aus dem Training: „Man muss immer weiter üben, üben, üben, obwohl man schon sehr gut ist. (Nico Bergmann, Naber).

Sympathisches Training. Abwechslungsreich, macht sehr viel Spaß und so lässt sich's leichter lernen. Das Training hat mich weitergebracht. Ich verkaufe strukturierter und setze die Preise besser durch. Das Training ist in allen Bereichen deutlich intensiver. Es blieben keine Fragen offen. (G. Matuschka, Naber).

Der Frageschlüssel und der Verkaufsstapel sind für mich wichtige Erkenntnis aus diesem Training, da ich dadurch eine bessere Struktur in meinen Verkaufsgesprächen habe und jetzt noch genauer vom Kunden erfahre was er will. Das hilft mir beim Verkaufen. Bernd Menzel ist sehr kompetent und sympathisch. Er weiß wovon er spricht. Ein sehr guter Trainer. Mit hat das Seminar mit Bernd Menzel sehr viel gebracht (Holger Buscher, Naber).

Als langjähriger Mann des Vertriebes war ich von dem Training mit Bernd Menzel positiv überrascht, weil ich Einiges davon sofort umsetzen konnte. Mitgenommen habe ich vor allem die Fragetechniken und die Einwandbehandlung die mir zu mehr Erfolg verholfen haben. Bernd Menzel ist positiv, sympathisch und kompetenter als die Trainer die ich bisher kennengelernt habe (Thomas Vos, Naber).

Immer interessant, keine Langeweile, kein Abschalten, viel intensiver und praxisbezogener, vormachen – mitmachen – verstehen – üben – können. Keine „Trichtermethode“ im Training, Themen wurden viel zielgenauer präsentiert. War alles intensiver, aber auch lockerer, man fühlte sich wohl dabei. Strukturierter Aufbau, umsetzbar, praxisnah. Authentisch, keine Schulmeisterei, kameradschaftlich, wesentlich ausführlicher. Viele Dinge direkt anwendbar. Habe schon einige Seminare mitgemacht, diese war mit Abstand das Beste. Es war deutlich erfolgreicher. Trainingsbewertung: 10x Hervorragend, 10x Sehr gut. (Teilnehmeraussagen Firma Bauformat / Burger. VTL R. Menje).

Den Unterschied macht das Training und die Art des Trainers. Er geht mehr auf die Teilnehmer ein und mehr ins Detail. Komplett neue Sichtweisen bekommen. Deutlich intensiver und anspruchsvoller. Würde gerne mein Master-Training bei Bernd Menzel machen. Dieses Seminar ist besser und hilfreicher für den Verkauf. Ich habe mehr gelernt durch das Intervall-System-Training und es ist mehr hängengeblieben. Realistischer, näher an der Praxis. Fast alles im beruflichen und privaten Leben erfolgsbringend umsetzbar. Kein trockenes Herunterreisen des Stoffes, wesentlich intensiver, man kann viel mehr umsetzen. Nur interessante Themen die mir im Verkauf schon weitergeholfen haben (11 Teilnehmer werten: 9x Hervorragend, 2x Sehr gut, Gebhardt-Baustoffzentrum).

Mir hat das Training mehr neue Kunden gebracht! (T. van den Berg, Sachsenküchen)

Die tägliche Vertriebsarbeit wird strukturierter ausgeführt. Der Aufbau eines Kundengesprächs erfolgt strukturierter und mit mehr Erfolg. Dabei ist unter Anwendung der im Training erlernten Vorgehensweisen ein sehr viel größerer Erfolg zu bemerken. Das Beispiel dafür ist der Gewinn der Unternehmensgruppe Möbel (D. Richter, Sachsenküchen)

Es ist mir gelungen durch mehr Sicherheit, die ich durch das Training mit H. Menzel erlernt habe einen Backofen zu verkaufen bei einem seit 25 Jahren unser Produkt ablehnenden Kunden. Sein Unternehmen hat 25 Filialen und er will jetzt noch mehr von mir kaufen. Und ich wollte erst nicht zum Training hingehen, weil ich schon so viele nutzlose hatte. Es gibt eben doch Unterschiede. (Wolfgang Hess, MIWE).

Als Mann des Marketings wusste ich anfangs nicht so recht was ich bei einem „Verkaufstraining“ sollte. Aber ich musste ja hin. Heute verstehe ich den Vertrieb besser und kann dadurch meine Aufgaben im Marketing professioneller erledigen. Nach meiner anfänglichen Abneigung habe ich H. Menzel schon während des Trainings weiterempfohlen. (Eike Zuckschwerdt, MIWE).

Ich habe die Typen- und Bedarfsgerechte Präsentation kennengelernt. Endlich kann ich individuell und vor allem mit einem „Roten Faden“ im Verkaufsgespräch selbstbewusst und souverän unsere Produkte präsentieren. Von Intervalltag zu Intervalltag zahlt sich das Üben aus und ich werde mehr und mehr vom Verkäufer zum Einkaufsberater. Von einer Umsatzsteigerung schon während des Trainings von schon 30% ganz zu schweigen (J. Hörnke, Plameco).

Aufgeschlossen. Realitätsnah. Ein Profi mit sehr guten Fähigkeiten Dinge zu erklären. Er hat meine verkäuferischen erkannt und auf angenehme Weise geschlossen, was mir mehr Umsatz eingebracht hat. Nach mindestens 15 Trainings/Coachings das Beste was ich bisher hatte, vor allem durch die Art und Weise der Vermittlung durch H. Menzel. Sympathisch, kompetent, sehr überzeugend. Alles im Intervalltraining war fundierter und tiefer und hat mir durch die Umsetzungsphasen zwischen den Intervallen mehr Sicherheit im Verkauf gebracht und vor allem mehr Aufträge (11 Teilnehmer werteten: 7x hervorragend, 4x sehr gut. Horizon GmbH).

Das Intervalltraining ist sehr praxisorientiert und effizient auf das Wesentliche konzentriert. Ich hatte bisher noch keinen Trainer wie Bernd Menzel der so humorvoll, fachkundig, offen, sympathisch, partnerschaftlich und vertrauensvoll ein Training hält. Es gibt wirklich Trainings, wo schon während des Trainings die Umsätze steigen. Weiter so! (L. Wotzlaweck, IBC-Solar AG).

In Preisverhandlungen bin ich wesentlich sicherer geworden und setze unsere Preise weit häufiger durch als vor dem Training. In der Argumentation und in der Einwandbehandlung konnte ich mich am meisten steigern. Das bringt mehr Aufträge und Erfolge. Das kann ich an meinen Umsatzzahlen sehen. Meinen Chef freut das auch. (Chris Altmann, Elso-Elbe)

Der Kunde wollte nur ein Produktprospekt haben. Dank dem Kontaktstapel kam ein Auftrag im Wert von 90.000 € zustande. (P.Glockner, Horizon).

Hervorragend! Alles war anders als ich es bisher kannte! (Hartmut Tiews, Küchen Tiews)

In der Einwandbehandlung bin ich jetzt viel ruhiger, gehe gezielt auf die Einwände ein und kann diese dadurch abschlussfördernd einsetzen. Das bringt mir mehr Aufträge ein. (K. Behrmann, Horizon).

Ich habe eine Falzmaschine AFC-746 F angeboten und den Nutzen so wie im Training erarbeitet angewendet. Kunde hat nach Leasingzusage gekauft. Preis verteidigt mit Sandwich-Methode. Ich werde es weiter so tun. Das Verkaufstraining mit Bernd Menzel war das Beste was ich bis jetzt gemacht habe. (T. Heil, Horizon).

Der Trainer Bernd Menzel ist richtig gut und dabei sympathisch. Das Training ist eine einzigartige Bandbreite mit vielen Praxisbeispielen. Die Vor- und Nachbereitung der Themen sorgen für mehr Erfolg. (R. Sauter, IBC-Solar AG).

Durch das INtem-Verkaufstraining konnte ich meinen bisher höchsten Auftrag in Höhe von 350.000 € souverän abschließen und der Kunde ist fest davon überzeugt, das Richtige getan zu haben. Ich habe mit diesem einen Auftrag 30% meines Jahresumsatzes gemacht. Vielen Dank. (Peter Glockner, Horizon)

Die Neukunden-Akquise funktioniert wieder leichter. Termine, Termine, Termine und Zusagen mit uns arbeiten zu wollen. (B. Gabl, Sachsenküchen).

Ich habe jetzt mehr Spaß und weniger Druck bei der Arbeit, weil mir das Verkaufen durch das Training von Bernd viel leichter fällt. Habe meinen umsatzstärksten Monat, seit ich im verkaufe. Es funktioniert! (Phil Freidank, Portas)

Das Training hat mir in vielen Punkten den Mut und Ansporn gegeben viele eingefahrene Gleise zu verlassen. Ich gehe motivierter an meine Arbeit heran und habe dadurch mehr Erfolg = mehr Geld in der Tasche. Danke für die sieben Wochen. (Christian Rehschuh, IBC-Solar AG).

Intervalltraining war sehr gut, da ich in der darauf folgenden Woche das Erlernte sofort mit Erfolg in der Praxis umsetzen konnte. Der Trainer Bernd Menzel war sehr praxisorientiert. Kaufmotive des Kunden besser ergründen und gezielt mit Nutzen zu argumentieren bringen mir als langjährigen Mann des Verkaufs, deutlich mehr und höhere Abschlüsse. Das hätte ich nicht gedacht. Ich kann heute auch Einwände des Kunden in Kaufargumente umwandeln. Für mich absolut hilfreich ist der Verkaufsstapel. (Dieter Balling, Pabst Transport GmbH).

Tolle und ausführliche Erklärung zur Akquise von Kunden (Markus Müller, Raben Group)

Die Themen aus dem Intervalltraining konnte ich sofort, schon am nächsten Tag erfolgreich umsetzen. Mein Umsatz ist seit dem Intervall-Training erheblich gestiegen. Bernd Menzel hat das Training äußerst kompetent gehalten. Ein überzeugender und netter Mensch. Vielen Dank. (Daniel Reinlein, Glaskeil).

Von einigen absolvierten Trainings in den letzten 25 Jahren, war das definitiv das Beste. (Jan-Peter Schneider, SMEG)

Dir gelingt es auch trockene Themen auch mit Spannung rüberzubringen. Du schaffst es auch schwierige Gruppen super zu steuern. (Alexander Aust, Vertriebsleiter SMEG)

Endlich konnte mir nach vielen anderen Trainings mal ein richtiges Zeit- und Selbstmanagement für die Praxis zeigen, das ich auch sofort umsetzen kann. Weitere Feinheiten wie Magic Words, Körpersprache, Kunden richtig einschätzen und sich besser auf Ihn einstellen, ohne dass ich mich verbiegen muss, führen schneller und direkter zum Abschluss. (Harald Schüßler, Raab-Karcher).

Nach vielen Verkaufsseminaren war mir einiges bekannt, jedoch war ich überrascht wie viel Neues es im Verkauf noch zu lernen gibt. Nur ein Beispiel: Der Verkaufsstapel hilft mir täglich wesentlich strukturierter mein Verkaufsgespräch zu führen. Persönlich wende ich vieles aus dem Training täglich an und schreibe höhere Umsätze als sonst. Einfach so. (Söhnke Ehrenberg, IBC-Solar AG).

Habe gleich den Frageschlüssel zur Bedarfsanalyse am nächsten Tag bei einem Kunden eingesetzt, der schon jahrelang bei Mitbewerbern Kunde ist. Der Kunde hat selbst sofort erkannt, dass er bei IBC besser aufgehoben ist. Nach dem Gespräch war Aleo und Sharp aus dem Rennen und der Kunde verwendet zukünftig nur noch IBC-Produkte. (Marko Tacke, IBC-Solar AG)

Durch das Intervall-Training mit Bernd Menzel konnte ich bei einem Neukunden unsere Produkte durch mein neues sichereres Auftreten im Verkaufsgespräch durch gezielte Erklärung der Nutzen für den Kunden platzieren. Auftragswert 170.000 € im ersten Abschnitt. Der zweite Abschnitt folgt noch mit 120.000 €. (Alexander Flick, IBC-Solar AG).

Motiviert! Klasse! Er macht neugierig, verständlich und interessant vermittelt und es war nie langweilig mit Bernd, einfach unschlagbar gut (Lothar Banach, Küchen Tiews).

Ich habe vor allen Dingen eines mitgenommen: Umsetzbare Verkaufsstrategien. Durch die richtige Nutzenargumentation und die richtige Einwandbehandlung bei einem „schwierigen Kunden“ brachte mir und IBC den lange erwünschten Durchbruch beim Kunden und den erhofften Großauftrag. Danke Dir für alles Bernd. (Holger Preißler, IBC-Solar AG)

Ich habe durch das Training wieder mehr Motivation für meinen Berufsalltag getankt, hilfreiche und neue Ideen erhalten und setze mir neuerdings Tagesziele die ich auch erreiche. Vor allem habe ich bei Bernd im Training gelernt, dass ein konsequentes Follow-up mehr Verkaufserfolge bringt. Meine Präsentation habe ich durch die im Training erlernten Überzeugungseinheit mit Kundennutzen effizienter umformuliert und platziere dadurch leichter und vor allem mehr Aufträge. (Marko Löffler, Landis+Gyr)

Die etwas andere Trainingsmethode des INtem-Systems hat alle unsere Teilnehmer begeistert. Ganz entscheidend für diesen Erfolg war und ist sicherlich die sofortige Umsetzung (learning by doing). Ihr persönlicher Einsatz und Ihre langjährige Erfahrung als Mann des Vertriebes haben zu dem gewünschten Erfolg geführt. Gestatten Sie uns exemplarisch einige eingetretenen Erfolgsfaktoren besonders herauszustellen. Höhere Motivation der Mitarbeiter, bessere Abschlüsse, höhere Umsätze, zufriedener Kunden. Wir möchten Ihnen Herr Menzel, auch im Namen der gesamten Teilnehmer, herzlichen Dank für Ihre hervorragende Arbeit sagen. Ihre Art der Präsentation: freundlich, verständlich, transparent, kompetent und sympathisch haben ganz maßgeblich zum Trainingserfolg beigetragen. (GF Helmut Ripka, Glaskeil)

Ich habe meine Verkäuferpersönlichkeit gefestigt und führe heute überzeugendere Verkaufsgespräche was sich in den Mehrabschlüssen widerspiegelt. Ich bekomme auch deutlich mehr Kundenempfehlungen aus denen auch wieder Umsätze werden die vorher nicht hatte. (J. Schmück, Möbelhaus Angermüller)

Ich bin sehr zufrieden, kann ich nur empfehlen. (Dietmar Koch, Nolte-Küchen)

Herr Menzel ist immer auf die von der Gruppe geforderten Themen eingegangen. Stoff wurde klar und verständlich sowie lebendig dargelegt. (Stefan Hammer, Nolte-Küchen)

Für mich war Bernd einer der besten Trainer was ich gesehen habe. (Gerhard Enzenhofer, Nolte-Küchen)

Er ist kompetent, witzig, hat Branchenkenntnisse und man kann es praxisnah anwenden. (Andreas Höcketstaller, Nolte-Küchen)

Kompetenter Stil. Professionell gemacht. (Sutor Michael, Schmidt-Küchen, Mainz)

Sehr sanft => unaufdringlich und professionell. (Olga Weber, Inhaberin, Schmidt-Küchen, Mainz)

Das haben Teilnehmer vom Führungskräfteentwicklungsprogramm für Leistungsträger profitiert:

Ich bin extrem anspruchsvoll und kritisch, war trotzdem noch beim ersten Termin überzeugt von Deiner Kompetenz und von Deiner lustigen Art Wichtiges kurzweilig und interessant zu vermitteln. (July Reimers, Küchenwelten Reimers, Bonn)

Bernd ist ein begnadeter Trainer mit Witz, Charme, Ehrlichkeit, zielorientiert, toller Berater. (Peggy Czerczick, Küchenzentrum Dresden)

Empathisch, begeisternd, motivierend, fördernd. (Wolfgang Neuhoff-Hausgeräte, Dortmund)

Offen, sympathisch, wissend, viel Erfahrung, einfühlsam. Einfach ein super Typ ☺ (Sven Wehner, Raben Group)

Bernd ist sehr strukturiert und offen, Es gelingt Ihm sehr gut die verschiedenen Themen zu vermitteln. SUPER. (Mike Schönherr, Geschäftsführer, GÄFGEN)

Bernd ist ein sehr visuell und plausibel darstellender Trainer. Bei Ihm ist es nicht langweilig, er fasziniert. (Dirk Hähnchen, Inhaber, Küchenzentrum Dresden)

Ein total intelligenter, angenehmer Mensch! Ich bin beeindruckt wie man durch sich selbst andere Menschen für sich und seine Sache gewinnen kann. Dadurch werde ich in Zukunft noch mehr für mich und mein Unternehmen rausholen können. (Ronny Römisch, GÄFGEN)

Bernd hat durch seine Beispiele bei Fällen oder Erklärungen die Gabe dies leicht verständlich zu machen. In vielen Dingen Wissen. Vorbildhaft. (Oliver Wiesner, Amica)

Bernd Menzel hilft uns, zeigt uns Wege auf erfolgreicher zu werden. Wünsche zu erfüllen und unser Leben besser wird! (Ingolf Langs, Inhaber Langs Küchen & Hausgeräte, Leipzig)

Systematische Schulungsführung. Animiert eigene Beispiele zu finden, Probleme zu lösen. (Christine Schmidt, Inhaberin C+B Küchenstudios)

Er hat mir geholfen meine Ziele wiederzufinden und meine Stärken weiter auszubauen. (Daniel Buchner, Geschäftsführer Kenokent, Pfaffenhofen)

Offen, sympathisch, wissend, viel Erfahrung, einfühlsam. Einfach ein super Typ ☺ (Sven Wehner, Raben Group)

Trainer macht das sehr gut ☺. Mix / Inhalt / Methode / u. die Person!
Dran bleiben / auffrischen / Selbstdisziplin. M.U.T. (Hans Pabst, Inhaber Pabst-Transport)

M.U.T. => Die MAB müssen das Erlernte in ihr tägliches TUN einbringen/einbringen dürfen. Top, toller Mensch, freu mich immer wieder (Jochen Oeckler, Geschäftsführer Pabst-Transport)

Ich habe Mitarbeitergespräche anhand der Checkliste geführt und war erstaunt, daß der MAB positiv überrascht war. Zudem habe ich eine Struktur nach der ich vorgehen kann.
Zukünftig werde ich bei jedem Mitarbeiter so verfahren (Ruß, MAINCOR-Rohrsysteme)

Sehr viele Mittel und Wege kennengelernt um MAB zu motivieren, damit ich meine Ziele erreichen kann (Hübschmann, MAINCOR-Rohrsysteme)

Das haben Teilnehmer vom Entwicklungsprogramm zur Servicefachkraft profitiert:

Super Trainer, super Material, super Lerneffekt. Herr Menzel vermittelt die Trainingsthemen optimal, kommt ehrlich und persönlich rüber und lässt auch Spaß und Freude im Training nicht vermissen. Das Training hat mir auch persönlich viel gebracht, weil es von der Methode her optimal da ansetzt um Veränderungen zu bewirken und ist nicht aufgesetzt. Das Beste Training das ich je hatte. (Thorsten Stottrop, Vyaire Medical).

Mr. Menzel is very knowledgeable and competent. I have never had this type of dedicated training.
(Jose Pizarro, Cardinal Health).

Im Intervalltraining ist zum Glück nicht zu viel Information auf einmal. So konnte ich das Erlernte auch gleich anwenden. Das Training hat mir geholfen noch effektiver im Kundenumgang zu sein. Herr Menzel ist sehr offen und aufgeschlossen. Seine freundliche Art im Training war äußerst angenehm. Herr Menzel ist der beste Trainer den ich je hatte. (Jürgen Brückner, CareFusion).

Man merkt sofort, schon während des Trainings, dass die Kundenzufriedenheit steigt. Herr Menzel ist ein sehr guter Trainer. Er verkörpert das was er vermittelt, ohne dass es aufgesetzt wirkt. (Dörte Schneider, CareFusion)

Ich persönlich hatte noch kein besseres Training (Trainer) erlebt das mit dem INtem Intervall Training vergleichbar wäre. Mit Abstand der beste Lerneffekt durch das Intervall-System. Ich persönlich habe in keinem anderen bereits besuchten Training soviel, auch für den privaten Bereich mitnehmen können. Herr Menzel war für mich und meine Mitarbeiter der richtige Mann zum richtigen Zeitpunkt.
(Markus Lamprecht, Supervisor, Cardinal Health).

The best training I ever had. Mr. Menzel is lot better than all those US -Trainers i had before.
(Klaus Heuer, Viasys Healthcare).

Herr Menzel hat mich sehr positiv überrascht. Er macht das Ganze mit Witz, redet sehr klar und verständlich. Hat mir sehr viel Spaß gemacht. Bin froh da gewesen zu sein (Stich, HEM-Küchen)

Herr Menzel leitet und führt/lenkt die Gruppe gut. Er vermittelt den Stoff sachlich, selbstbewusst, humorvoll, super Sache, vielen Dank (Finkbeiner, HEM-Küchen)

MIWE-Teilnehmeraussagen

- Menschlich und sachlich absolute Bestnote für Herrn Menzel.
- Alles in allem eine hervorragende Performance.
- Meine Erwartungen wurden übertroffen.
- Hervorragende Arbeit.

MHK-Monteur- & Telefontrainings

„Alten Hasen“ noch was beizubringen in Benimm-Fragen ist die hohe Schule! Danke (Brandt)

Bernd ist fachlich super, kann eine Situation sehr gut erklären und vor allem aufklären wie man sich zu verhalten hat. Nebenbei ist es menschlich gut drauf und zieht sein Programm mit Spaß durch (Köck)

Der weiß genau was er macht (Waziri)

Emails von Teilnehmern

Hallo Bernd,
der Erfolg reist nicht ab! Es geht voll weiter! Dir auch gute Zeit.
Mit freundlichen Grüßen
Ulrike Wallitt, Küchen Stürzenberger

Hallo Bernd,
ich habe gerade den Monatsabschluss für Juni gemacht : 75 %
Verkaufsquote, vorher waren es um die 50 %. Und ich will das nächsten Monat wieder so machen.
INTEM wirkt...!!

Viele Grüße aus Untergruppenbach
Götz Gotter, Plameco

Hallo Bernd!
es ist immer wieder schön von dir zu hören und deinen Leserservice zu erhalten!

Unser Umsatz hat sich von 2012 auf 2013 um knapp 50% auf fast 2 Mio. gesteigert und das auf einem Umsatz-Niveau, das ohnehin schon nicht schlecht für uns war. Auch jetzt im Januar sind wir zur Planung schon wieder über 50% drüber (geplant waren 147.000 € und geschrieben haben wir 255.000€) - kaum zu glauben aber war.

Wir alle haben große Freude an unserer Arbeit durch unseren Erfolg, der nicht zuletzt auch auf der Grundlage deines genialen Coachings basiert. Von daher auch wieder ein dickes Dankeschön an dich! Bleib gesund und bleib uns erhalten, falls wir mal wieder Bedarf haben, deine Dienste in Anspruch zu nehmen!

Freundliche Grüße aus dem Saarland,
Ralf Kindt, Plameco

Hallo Herr Menzel,

wie schon bei unserer ersten gemeinsamen Tour, möchte ich auch diesmal eine Bewertung abgeben. Die zwei Tage waren wieder sehr hilfreich für mich. Besonders hervorheben möchte ich die Punkte: Vorbereitung, Präsentation, Kundenbetreuung, Einwandbehandlung. Hier konnte ich feststellen, dass die Abläufe deutlich routinierter ablaufen und ich dadurch mehr Sicherheit habe. Ich möchte mich persönlich bei Ihnen bedanken und werde Sie gerne weiterempfehlen.

Wünsche Ihnen für die Zukunft alles Gute.

Mit freundlichen Grüßen, Robert H.



Hallo Bernd!
Vielen Dank für deine schnelle Reaktion; ...und deine Nachfrage und guten Wünsche!

Bei uns läuft alles planmäßig. Kürzlich haben wir sogar einen „verbalen Orden“ von der Plameco-Geschäftsleitung bekommen für den besten Jahresumsatz aller Zeiten im gesamten Verbund :-).

Mit freundlichen Grüßen
Ralf Kindt

Servus Bernd,
Ich wollte mich noch bedanken für das beste Verkaufstraining das ich bis jetzt hatte. Leider konnte ich ja gestern nicht dabei sein, was mich sehr ärgert! Nochmals vielen, vielen Dank! ich habe sehr viel dazugelernt. Ich wünsche Dir und deiner Familie schöne Weihnachten und einen guten Rutsch.

Viele Grüße
Stefan Pangerl Schreinerei und Plameco-Fachbetrieb

Hi Bernd,
Hab bei der Neukundenakquise einen neuen Kunden gewinnen können.
Dank deiner Hilfe

Bis Donnerstag
Gruß Atha
Maincor Rohrsysteme GmbH & Co. KG

und noch viele mehr...