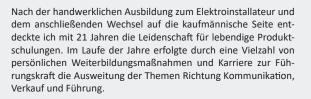




Wie alles begann? Dann blicke ich einmal weit zurück:



Als erstes stand die Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter im Fokus, um eine klare Differenzierung zum Wettbewerb zu schaffen. Als dann Kunden für deren Mitarbeiter ebenfalls diese Weiterbildung buchten, war die nächste Konsequenz nur logisch:

Am 01.11.2007 habe ich mein Hobby zum Beruf gemacht und es wurde die me Weiterbildung Markus Eckstein gegründet.



Idee - Berufung - Leidenschaft









Von Anfang an stand die praxisbezogene Weiterbildung und die sofortige Umsetzung durch die Teilnehmer im Fokus – das wichtigste Unterscheidungsmerkmal im oft undurchschaubaren Weiterbildungsmarkt. Zentral sind hierbei die Themen Kommunikation und Führung.

Damit die Vertriebs- und Verkaufsthemen optimal abgefangen werden konnten, wurde am 19.06.2008 die me Vertriebsgesellschaft mbH gegründet.

Egal ob im Vertrieb oder im Service, die Fokussierung auf den Verkauf war und ist in vielen Branchen die Überlebensstrategie. Aus diesem Startpunkt heraus haben sich viele Themen entwickelt.







Markus Eckstein - Mo Praxis-Trainer

- Trainer und Geschäftsführer
- Service und Vertrieb
- Entwickler 15 Ecksteine der Argumentationstechnik
- Trainingsthemen: ••••



Fred Hastens - Mo Praxis-Trainer



Ferdinand Soethe - Mo Praxis-Trainer

■ Detail- und Tiefentrainings



- Innendienst und Geschäftsführerin
- Konzept und Angebot
- Buchhaltung

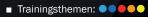
■ Trainer

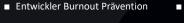
- Entwickler Trainingskonzepte
- Interne Trainer-Ausbildung





■ Trainer





Die Spezialisten für Service und Vertrieb

MOIWEITERBILDUNG

markus eckstein • fred kastens • ferdinand soethe

In 10 Jahren hat sich viel getan. Am Anfang war das Team mit meiner Frau und mir übersichtlich. Irgendwann kommt man an die Kapazitäts- und Themengrenze.

Als Fred Kastens und Ferdinand Soethe mit der Idee eines Trainernetzwerks auf mich zukamen, stellte sich die Frage: Was ist an uns besonders?

Das sind die gleichartigen Methoden und Techniken, die hohe Vernetzbarkeit der Module und unser Qualitätsanspruch an das Training und an die Wirksamkeit im Alltag.

Somit wurde am 30.06.2014 aus der me Weiterbildung und der me Vertriebsgesellschaft mbH die me Weiterbildung - die Spezialisten für Service und Vertrieb GmbH.

Der Erfolg • me Praxis-TEAM



Michael Moritz - Mo Spezial-Trainer

- Interkulturelle Trainings und
- Coaching interkulturelles Arbeiten
 Methodische Fehlersuche
- Trainingsthemen: ••



Peter Vootmann - M@ Spezial-Trainer

- Spezialist Instandhaltung und Produktion
- Trainingsthemen: ●●



Uwe Storm - Mo Praxis-Trainer

- Trainer
- Potential- / Persönlichkeitsentwicklung
- Teamentwicklung



Sandra Doneff - Mg Innendienst

- Innendienst
 - Kundenbetreuung
 - Trainingsvorbereitung



Peter Spönemann - M@ IT-Spezialist

- Scrum- und IT-Spezialist
- Projektmanagement
- Softwarearchitektur. Architekturdokumentation
- Trainingsthemen: •

Gestartet sind wir mit uns dreien als Trainern und meiner Frau im Innendienst.

Zwischenzeitlich ist das TEAM gewachsen und eine Vielzahl von Trainingsthemen können auf extrem hoher Qualität gebucht und durchgeführt werden.

Deshalb auch ein großer Dank an das gesamte me Weiterbildungs-Team für die hervorragende Leistung Tag für Tag.

Diese Leistung und die Anwendbarkeit im Alltag schätzen unsere

Nur so kann man gemeinsam erfolgreich sein.

Methodische MF 4.0 Fehlersuche Kommunikation

PREMIUM-HAUSGERÄTEHERSTELLER

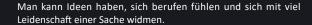
B MASCHINENSTEUERUNG

PREMIUM-HERSTELLER GASTROBEREICH GROSSKÜCHEN

SANITÄR-HEIZUNG-KLIMA

UHIVERSITI

HERSTELLER FLÄCHENHEIZUNGEN



Was nicht bedeutet, dass sich der Erfolg damit einstellt. Nur der Kunde entscheidet über Erfolg und Misserfolg.

Was ist unseren Kunden wichtig bei der Weiterbildung?

Sie erwarten in ihrer Unternehmens-Weiterbildung

- konkrete,
- direkt erlebbare und
- direkt umsetzbare Handwerkzeuge, Ansätze und Ideen.

Noch nach Jahren bekommen wir ein positives Feedback zu den Trainings und Dank für die erlernten Fähigkeiten.



DANK an unsere Kunden

BAUSTELLEN-MANAGEMENT

BAUVERMESSUNG
HERSTELLER REGENERATIVE ENERGIEN
HERSTELLER UMWELTTECHNIK

INDUSTRIE

VERPACKUNGSMASCHINEN

MESS- UND REGELTECHNI AUTOMATISIERUNGSTECHNIK **THSCHINENB**

Was schätzen unsere Kunden an der me Weiterbildung?

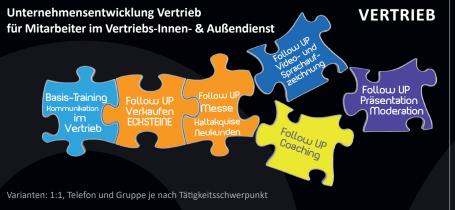
- praxisbezogen und direkt umsetzbar
- abgestimmt und spezifisch
- motivierend
- nachhaltig

Es ist unglaublich in wie vielen Branchen wir unterwegs sein dürfen, welche Trainingsmaßnahmen wir begleiten und wie tief wir in die Unternehmensprozesse eingebunden werden.

Was uns besonders stolz macht ist, dass die Zusammenarbeit mit dem Kunden immer langjährig und intensiv ist und mit den Erstkunden seit 10 Jahren besteht.

Vielen Dank für das entgegengebrachte Vertrauen und den partnerschaftlichen Umgang sagt das gesamte **me Weiterbildungs-**Team.







Das Grundprinzip

Es beginnt immer mit der Kommunikation. Und vieles endet, wenn die Kommunikation verloren geht. Kommunikation ist zu 90 % von der nonverbalen Kommunikation bestimmt. Deshalb ist die Grundlage für erfolgreiche Weiterbildungsmaßnahmen immer die nonverbale Kommunikation.

Darauf bauen die Trainingskonzepte auf.

So viele Möglichkeiten wie im echten Leben:

Unternehmens-, Führungs- und Mitarbeiterentwicklung ist vielfältig.

So viele Möglichkeiten





Deshalb gibt es eine Vielzahl von Trainingsmöglichkeiten. Für den ersten Überblick haben wir einige Beispiele schematisch dargestellt.

Die Möglichkeiten optimal ausschöpfen.

Gerade in verantwortlicher Position ist die persönliche Entwicklung der Schlüssel zum Erfolg. Wer die eigenen Stärken ausbaut, kann Menschen zu Höchstleistungen führen.

Gerne entwickeln wir Ihr Trainingskonzept bzw. Trainingsmodul. Dann nehmen Sie einfach Kontakt auf:

E-Mail: Monika.Eckstein@me-weiterbildung.de

Telefon: +49 (0) 9192 / 994 36 80 **Homepage:** www.me-weiterbildung.de

TRAINING - WORKSHOP - COACHING - MODERATION - TRAINING ON THE JOB - INDIVIDUAL









Nichts von der Stange und trotzdem aufeinander aufbauend.

Gerade bei großen Trainingsmaßnahmen, bei welchen viele Themen trainiert werden und somit mehrere Trainer involviert sind, zeigt die gleiche Basis von Methoden und Technik ihre Stärke.

Die Teilnehmer erleben die Weiterbildungsmaßnahme aus einem Guss und erkennen die einzelnen Techniken in verschiedenen Themen und Situationen wieder.

Die Vorgesetzten sind dann oft überrascht, mit wie viel Motivation die Mitarbeiter nach dem Training beginnen, die Themen umzu-

Was auch darauf zurückzuführen ist, dass nichts von der Stange kommt, sondern jedes Mal auf den Alltag der Teilnehmer, die Branche und das Unternehmen abgestimmt ist.



Aus der Praxis für die Praxis • für noch mehr Erfolg









Coaching - Workshop

methodisch erfolgreich

VERHAUFEN ■ FÜHREN ■ MANAGEN ■ KOMMUNIZIEREN

Praxisbezogenheit wird gerade von den Teilnehmern in der Weiterbildung erwartet und vorausgesetzt.

Auch eine Spezialität der me Weiterbildung ist es, sehr individuelle Trainings, Workshops und Coachings mit dem Kunden umzu-

Dies geht soweit, dass manchmal das Thema im Vorfeld nicht bekannt ist, sondern die Teilnehmer Ihre Themen mit in die Veranstaltung bringen und diese dort ausgearbeitet werden.

Sie möchten Ihre Mitarbeiter auch weiterentwickeln oder Kunden-Referenzen erhalten? Dann nehmen Sie einfach Kontakt auf:

Monika. Eckstein@me-weiterbildung.de

+49 (0) 9192 / 994 36 80 Homepage: www.me-weiterbildung.de





Die Spezialisten für Service und Vertrieb

JAHRE MO WEITERBILDUNG

markus eckstein • fred kastens • ferdinand soethe



Sonnenleite 6

D-91077 Neunkirchen am Brand



Telefon: +49 (0) 9192 / 994 36 80 Telefax: +49 (0) 9192 / 994 36 81

E-Mail: info@me-weiterbildung.de Internet: www.me-weiterbildung.de



Kommunikation

Methodische MF^{4.0}

Train the Trainer

Führung

Burnout

Verkaut

Interkulturell

Coaching/Workshop