

KÄRCHER

makes a difference

Wir beraten Sie gern:

Kontakt

Tanja Haas

Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH
Reinigungssysteme

Friedrich-List-Straße 4
71364 Winnenden

Tel. +49 7195 903 - 3619

tanja.haas@karcher.com
www.karcher.de



Instagram: @kaercher_deutschland



TikTok: @kaercher_deutschland



LinkedIn: @Kärcher Deutschland



Facebook: @Kaercher.Germany
Facebook: @kaercher.professional



Youtube: @KarcherDeutschland

DEALER EMPOWER- MENT PROGRAMM 2025.

Vom Wissen zum Können: Kärcher Schulungen
bringen Sie weiter – flexibel und praxisnah.

DEALER EMPOWERMENT PROGRAMM - WISSEN, DAS SIE WEITERBRINGT.

Sehr geehrte Handelspartnerinnen und Handelspartner,

wir freuen uns, Ihnen unser neues Dealer Empowerment Programm vorzustellen - Ihre Chance, sich gezielt weiterzuentwickeln und Ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Unsere praxisnahen Schulungen vermitteln wertvolles Wissen zu Verkaufsstrategien, Kundenbindung, Online-Marketing, Personalführung und Unternehmenssteuerung. Branchenexperten teilen in interaktiven Workshops ihr Know-how und Best Practices - kompakt, effizient, auf Ihren Erfolg ausgerichtet.

Nutzen Sie diese Gelegenheit, Ihr Wissen zu vertiefen, sich mit anderen Händlern auszutauschen und gemeinsam mit uns die Zukunft zu gestalten!

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Mit freundlichen Grüßen

Platzhalter Unterschrift

Michael Pirke

Senior Manager Schulung & Training



ALLE INFOS AUF EINEN BLICK:

Wir möchten, dass Sie das Beste aus Ihrer Schulung herausholen. Deshalb sind unsere Module im Gesamtpaket buchbar – abgestimmt auf Ihre Rolle:

- Besitzer & Shopleitung: 3 Module
- Verkauf Außendienst: 2 Module
- Verkauf Innendienst: 1 Modul
- Servicetechniker: 1 Modul

In den Kosten sind alle Seminar- und Tagungskosten enthalten. Und weil Netzwerken genauso wichtig ist wie Lernen, laden wir Sie zum Abendessen ein – einmal bei einem 2-Tages-Seminar, zweimal bei einem 3-Tages-Seminar.



Zahlung

Die Seminarkosten können per Rechnung beglichen oder mit der Gutscheinkarte bzw. Kärcher Euros verrechnet werden.



Teilnehmerzahl

Maximal 12 Personen pro Seminar.



Übernachtung


Die Kosten für die Übernachtung sind von den Teilnehmern selbst zu tragen und direkt vor Ort zu begleichen.

BESITZER & SHOPLEITUNG


Mehr Sicherheit in Führung, Controlling und Vertrieb – für nachhaltigen Unternehmenserfolg.

3 Präsenz-Module

Seminarkosten für HP 1.000,00 €



Hier anmelden
und dabei sein.



PERSONALFÜHRUNG

13.05. - 14.05.2025 mit Martina Körber

Mitarbeitermotivation

- Rolle und Aufgaben der Führungskraft
- Reflexion des eigenen Führungsverhaltens
- Delegation von Aufgaben
- Moderne Führungsinstrumente
- Situative Mitarbeiterführung
- Arbeitertypen und gruppendynamische Prozesse

Grundlagen der Mitarbeiterführung

- Motivation verstehen: Grundlagen, Möglichkeiten und Grenzen
- Einfluss der Motivation auf das Betriebsklima

Kommunikation als Führungskraft

- Der Kommunikationsprozess und häufige Störungen
- Gesprächsebenen und Steuerungsmöglichkeiten
- Wertschätzende Kommunikation: Aktives Zuhören, Fragen stellen, Ich-Botschaften senden



Göbel's Hotel Rodenberg
Heinz-Meise-Straße 98
36199 Rotenburg a. d. Fulda

**89,00 € PRO NACHT
INKL. FRÜHSTÜCK**

MARKETING

15.05.2025 mit Philip Maier, Daniel Blickle und Daniel Reinhardt

Kreation & Grafik

- Einführung ins Marketing Portal
- Grundlagen und Anwendung von Corporate Design

POS Marketing

- POS Guidelines: Erfolgreiche Produktpräsentation am Point of Sale
- Kommunikationselemente am POS: Kunden gezielt ansprechen
- Status Quo des Digital Signage-Wandsystems
- Vorstellung der interaktiven Stele mit Kärcher Programme App

Digital- & Online-Marketing

- Grundlagen des Online-Marketings
- Wichtige Kanäle & Strategien: Display Marketing, Social Media Marketing
- SEO & SEA: Besser gefunden werden
- Mailing: Erfolgreiche E-Mail-Kampagnen gestalten



Göbel's Hotel Rodenberg
Heinz-Meise-Straße 98
36199 Rotenburg a. d. Fulda

**89,00 € PRO NACHT
INKL. FRÜHSTÜCK**

UNTERNEHMENSSTEUERUNG FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

02.07. - 03.07.2025 mit Danny Szajonwicz und Tom Santowski

Unternehmenssteuerung & Controlling

- Controlling als Führungsinstrument: Ganzheitliches Verständnis und Anwendung
- Moderne Unternehmenssteuerung: Strategie, Rentabilität, Liquidität
- Zusammenarbeit von Managern & Controllern
- Fokus Rentabilität: Deckungsbeitragsrechnung & Interpretation
- Abweichungsanalyse & Forecasting

Controlling & Planung (Internes Rechnungswesen)

- Rechnungswesen & Preiskalkulation: Grundlagen und Vernetzung
- Kostenstellenrechnung: Fallstudie zur Berechnung von Kostensätzen
- Budgetplanung: Strategie, operative Umsetzung & Forecasting

Accounting & Finance (Externes Rechnungswesen)

- Bilanz, GuV & Cashflow als Steuerungsinstrumente
- Working Capital Management: Hebel zur Ergebnisverbesserung
- Kennzahlen & Werttreiberbaum: Ganzheitliches Denken und Ableiten von Maßnahmen
- Analyse von Geschäftsberichten: Fallstudie zur praktischen Anwendung

Kärcher Financial Solutions

- Überblick über Leasing- und Finanzierungsmöglichkeiten
- Flexible Finanzierungsmodelle für Händler und Geschäftskunden



Infomaterial
für vorab:



Sieben Welten Hotel & Spa Resort
Harbacher Weg 66
36093 Künzell

**135,00 € PRO NACHT
INKL. FRÜHSTÜCK**

VERKAUF AUSSENDIENST

Vom ersten Gespräch bis zum Follow-up –
professionelle Sales-Skills für den erfolgreichen
Außendienst.

2 Präsenz-Module

Seminarkosten für HP 800,00 €





Hier anmelden
und dabei sein.



B2B SELLING SKILLS PROF. SALES BASIC

08.07. - 09.07.2025 mit Henrik Trenkel

B2B-Vertrieb meistern – von der Strategie bis zum Abschluss

- Richtig verkaufen auf Level 3: Kunden nachhaltig überzeugen
- Lösungsverkauf statt Produktverkauf: So sprechen Sie Kunden gezielt an
- Künstliche Intelligenz im Sales: Mehr Effizienz mit digitalen Tools
- Der Kärcher Verkaufszyklus: Struktur für erfolgreiche Abschlüsse
- Sales DNA-Mindset: Die richtige Einstellung für Ihren Erfolg
- Die 3 wichtigsten Prinzipien für starke Verkaufszahlen
- Phase 1: Planung & Vorbereitung
Der erste Eindruck zählt
- Phase 2: Verkaufsgespräch führen
Kunden begeistern & Abschlüsse sichern
- Phase 3: Follow-up & Beziehungspflege
Langfristige Erfolge sichern
- Ihr nächster Schritt:
Umsetzungstipps & Praxisanwendungen



Rhön Park Hotel
Rother Kuppe 2
97647 Hausen-Roth

**115,00 € PRO NACHT
INKL. FRÜHSTÜCK**

CONSULTATIVE SELLING

16.09. - 17.09.2025 mit Henrik Trenkel

Consultative Selling – Der beratende Verkaufsansatz in der Praxis

- PDIR-Zyklus verstehen:
Das Reinigungsprinzip als Grundlage für die Beratung
- Kundenbedarf analysieren:
Verkaufsstrategien gezielt anpassen
- Vorwissen vertiefen: Anknüpfung an vorherige Kärcher Sales Trainings
- Beratender Verkaufsansatz:
Kunden langfristig überzeugen
- Praxisanwendung: Umsetzung in realistischen Verkaufssituationen



Sieben Welten Hotel & Spa Resort
Harbacher Weg 66
36093 Künzell

**135,00 € PRO NACHT
INKL. FRÜHSTÜCK**



VERKAUF INNENDIENST

Von der ersten Beratung bis zum Upselling –
optimieren Sie Ihre Verkaufsstrategie für mehr
Abschlüsse.

1 Präsenz-Modul

Seminarkosten für HP 500,00 €



Hier anmelden
und dabei sein.





SELLING SKILLS SALES KÄRCHER CENTER/STORES

09.09. - 10.09.2025 mit Henrik Trenkel

Erfolgreich verkaufen im Kärcher Center/Store

- Der Kärcher Verkaufszyklus: Von der ersten Beratung bis zum Abschluss
- Sales DNA-Mindset: Die richtige Einstellung für überzeugenden Verkauf
- Die 3 Grundprinzipien für erfolgreiche Abschlüsse
- Kundentypen verstehen: Bedürfnisse erkennen und gezielt ansprechen
- Kommunikationsstrategien: Kundenbindung durch klare und empathische Gespräche
- Merkmale-Vorteile-Nutzen-Argumentation: Produkte wirksam präsentieren
- Storytelling im Verkauf: Emotionen nutzen, um Kunden zu überzeugen
- Cross- & Upselling: Mehrwert schaffen und Umsatz steigern
- Umgang mit Beschwerden & schwierigen Kunden
- Einwandbehandlung: Professionell auf Kundenbedenken eingehen
- Praxis-Check: Umsetzungsschritte für den Verkaufsalltag



Sieben Welten Hotel & Spa Resort
Harbacher Weg 66
36093 Künzell

135,00 € PRO NACHT
INKL. FRÜHSTÜCK

SERVICE- TECHNIKER

Besser beraten, erfolgreicher verkaufen –
mit starkem Service zur perfekten Kundenlösung.

1 Präsenz-Modul

Seminarkosten für HP 300,00 €



Hier anmelden
und dabei sein.



KOMMUNIKATION UND VERKAUFSSTRATEGIEN

14.10. - 15.10.2025 mit Henrik Trenkel

Kommunikations- & Verkaufskompetenzen im B2B-Umfeld

- Besser kommunizieren – Gesprächsführungstechniken für überzeugende Verkaufsabschlüsse
- Kunden verstehen – Bedürfnisse erkennen & gezielt Lösungen anbieten
- Reklamationen meistern – Konflikte professionell lösen
- Sicher auftreten – Selbstbewusstsein durch praxisnahe Übungen stärken
- Kunden langfristig binden – Strategien für nachhaltige Beziehungen



Rhön Park Hotel
Rother Kuppe 2
97647 Hausen-Roth

**115,00 € PRO NACHT
INKL. FRÜHSTÜCK**



WISSEN, DAS SIE WEITERBRINGT – ALLE TRAININGS FÜR 2025 AUF EINEN BLICK.

Ob Verkauf, Service oder Unternehmens-
steuerung – mit unseren Schulungen holen
Sie das Beste aus Ihrem Geschäft heraus.

MAI	JUNI	JULI	AUGUST	SEPTEMBER	OKTOBER
Do 1	So 1	Di 1	Fr 1	Mo 1	Mi 1
Fr 2	Mo 2	Mi 2	Sa 2	Di 2	Do 2
Sa 3	Di 3	Do 3 2	So 3	Mi 3	Fr 3
So 4	Mi 4	Fr 4	Mo 4	Do 4	Sa 4
Mo 5	Do 5	Sa 5	Di 5	Fr 5	So 5
Di 6	Fr 6	So 6	Mi 6	Sa 6	Mo 6
Mi 7	Sa 7	Mo 7	Do 7	So 7	Di 7
Do 8	So 8	Di 8	Fr 8	Mo 8	Mi 8
Fr 9	Mo 9	Mi 9 3	Sa 9	Di 9	Do 9
Sa 10	Di 10	Do 10	So 10	Mi 10 4	Fr 10
So 11	Mi 11	Fr 11	Mo 11	Do 11	Sa 11
Mo 12	Do 12	Sa 12	Di 12	Fr 12	So 12
Di 13	Fr 13	So 13	Mi 13	Sa 13	Mo 13
Mi 14 1	Sa 14	Mo 14	Do 14	So 14	Di 14
Do 15	So 15	Di 15	Fr 15	Mo 15	Mi 15 6
Fr 16	Mo 16	Mi 16	Sa 16	Di 16	Do 16
Sa 17	Di 17	Do 17	So 17	Mi 17 5	Fr 17
So 18	Mi 18	Fr 18	Mo 18	Do 18	Sa 18
Mo 19	Do 19	Sa 19	Di 19	Fr 19	So 19
Di 20	Fr 20	So 20	Mi 20	Sa 20	Mo 20
Mi 21	Sa 21	Mo 21	Do 21	So 21	Di 21
Do 22	So 22	Di 22	Fr 22	Mo 22	Mi 22
Fr 23	Mo 23	Mi 23	Sa 23	Di 23	Do 23
Sa 24	Di 24	Do 24	So 24	Mi 24	Fr 24
So 25	Mi 25	Fr 25	Mo 25	Do 25	Sa 25
Mo 26	Do 26	Sa 26	Di 26	Fr 26	So 26
Di 27	Fr 27	So 27	Mi 27	Sa 27	Mo 27
Mi 28	Sa 28	Mo 28	Do 28	So 28	Di 28
Do 29	So 29	Di 29	Fr 29	Mo 29	Mi 29
Fr 30	Mo 30	Mi 30	Sa 30	Di 30	Do 30
Sa 31		Do 31	So 31		Fr 31

1 BESITZER UND SHOPLEITUNG

Personalführung, Marketing

2 BESITZER UND SHOPLEITUNG

Unternehmenssteuerung, Vorstellung KFS

3 VERKAUF AUSSDIENST

B2B Selling Skills, Prof. Sales Basic

4 VERKAUF INNENDIENST

B2C Selling Skills Sales in Retail

5 VERKAUF AUSSDIENST

Consultative Selling

6 SERVICETECHNIKER

Erfolgreiche Kommunikation und Verkaufsstrategien

EXPERTENWISSEN AUS ERSTER HAND

Unsere Referenten sind erfahrene Fachkräfte aus Vertrieb, Marketing und Unternehmensführung – praxisnah, kompetent und inspirierend.

MARTINA KÖRBER

EXPERTIN FÜR FÜHRUNG &
KOMMUNIKATION

Martina Körber ist Diplom-Betriebswirtin und seit 1998 als Trainerin und Beraterin tätig. Mit Erfahrung in Marketing, Personal und Unternehmenskommunikation unterstützt sie Fach- und Führungskräfte in den Bereichen Personalmanagement, Führung, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung.



Bitte Bild von Experte liefern.



DIPL. KFM. DANNY SZAJNOWICZ

EXPERTE FÜR CONTROLLING &
BUSINESS LEADERSHIP

Als Vorstandsmitglied der Controller Akademie AG und Leiter des CA Consulting unterstützt Danny Szajnowicz Unternehmen in Strategie, Controlling und Prozessoptimierung. Zudem leitet er Seminare für Fach- und Führungskräfte im Bereich Controlling & Business Leadership.

HENRIK TRENKEL

EXPERTE FÜR B2B-VERTRIEB &
UNTERNEHMENSBERATUNG

Mit über 20 Jahren Erfahrung im B2B-Vertrieb – darunter 16 Jahre bei Kärcher – begleitet Henrik Trenkel Unternehmen als Berater und Trainer. Der Vizepräsident des BDVT bringt umfassendes Know-how in Vertrieb, Personalentwicklung und strategischer Unternehmensführung mit.



TOM SANTOWSKI

EXPERTE FÜR FINANZLÖSUNGEN &
PARTNERSCHAFTEN

Als Junior Key Account Manager bei Kärcher Financial Solutions betreut Tom Santowski Handelspartner in Deutschland, Frankreich und Italien. Sein Fokus liegt auf der Pflege von Partnerschaften und der Entwicklung optimaler Finanzierungslösungen für Geschäftskunden.



DANIEL BLICKLE

EXPERTE FÜR POS-MARKETING &
VERKAUFSFÖRDERUNG

Seit 2021 im Trade Marketing bei KVD, entwickelt Daniel Blickle maßgeschneiderte Kommunikationskonzepte für den Point of Sale. Sein Ziel: Die Vorteile der Produkte optimal präsentieren und den Abverkauf im Handel gezielt steigern.

DANIEL REINHARD

EXPERTE FÜR DIGITALES MARKETING

Seit 2018 bei Kärcher, verantwortet Daniel Reinhard digitale Marketingkampagnen über Kanäle wie Social Media, Websites, E-Mail und Display. Zudem gibt er sein Wissen als Dozent für Online-Marketing an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg weiter.



PHILIP MAIER

GRAFIKDESIGNER & KREATIVEXPERTE

Seit Juli 2024 bei Kärcher, gestaltet Philip Maier Werbemittel aller Art - von Flyern über Online-Banner bis hin zu Videos und Broschüren. Zudem treibt er die Weiterentwicklung des KVD Marketing Portals voran.