

# KÄRCHER

Wir beraten Sie gern:

## Deutschland

Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH  
Reinigungssysteme  
Friedrich-List-Straße 4  
71364 Winnenden  
Tel. +49 7195 903-0  
info.vertrieb@kaercher.com  
www.kaercher.de

## Schulung & Training

Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH  
Max-Eyth-Straße 35  
71364 Winnenden  
Tel. +49 7195 903-3860  
schulung.vertrieb@kaercher.com



Instagram: @kaercher\_deutschland



TikTok: @kaercher\_deutschland



LinkedIn: @Kärcher\_Deutschland



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



Youtube: @KärcherDeutschland

# KÄRCHER



# DEALER EMPOWERMENT PROGRAMM 2025

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

KÄRCHER VERTRIEB DEUTSCHLAND | HÄNDLERSCHULUNGEN

# 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



**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 | 1.000,- €
- **Verkauf Außendienst**  
2 Module | 800,- €
- **Verkauf Innendienst**  
1 Modul | 500,- €
- **Servicetechniker**  
1 Modul | 300,- €

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 beglichen.

# BESITZER & SHOPLEITUNG

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

**3 Präsenz-Module**  
**Seminarkosten 1.000,- €**



Anmeldung über QR-Code oder  
[kaercher.com/de/dealer-empowerment-programm-2025](https://kaercher.com/de/dealer-empowerment-programm-2025)

81734

# 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
- Mitarbeitertypen 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

# MARKETING

15.05.2025 mit Philip Maier, Daniel Blickle und Daniel Reinhardt

## Kreation & Grafik

- Einführung in das KVD-Marketing-Portal
- Grundlagen und Anwendung des Kärcher Corporate Designs

## 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 und Strategien: Display-Marketing, Social-Media-Marketing
- SEO und SEA: besser gefunden werden
- Mailing: erfolgreiche E-Mail-Kampagnen gestalten



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

**Übernachungskosten:**  
89,- € pro Nacht  
inkl. Frühstück



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

**Übernachungskosten:**  
89,- € pro Nacht  
inkl. Frühstück

# UNTERNEHMENSSTEUERUNG FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

02.07. - 03.07.2025 mit Danny Szajonwicz und Tom Santowski

## Unternehmenssteuerung & Controlling

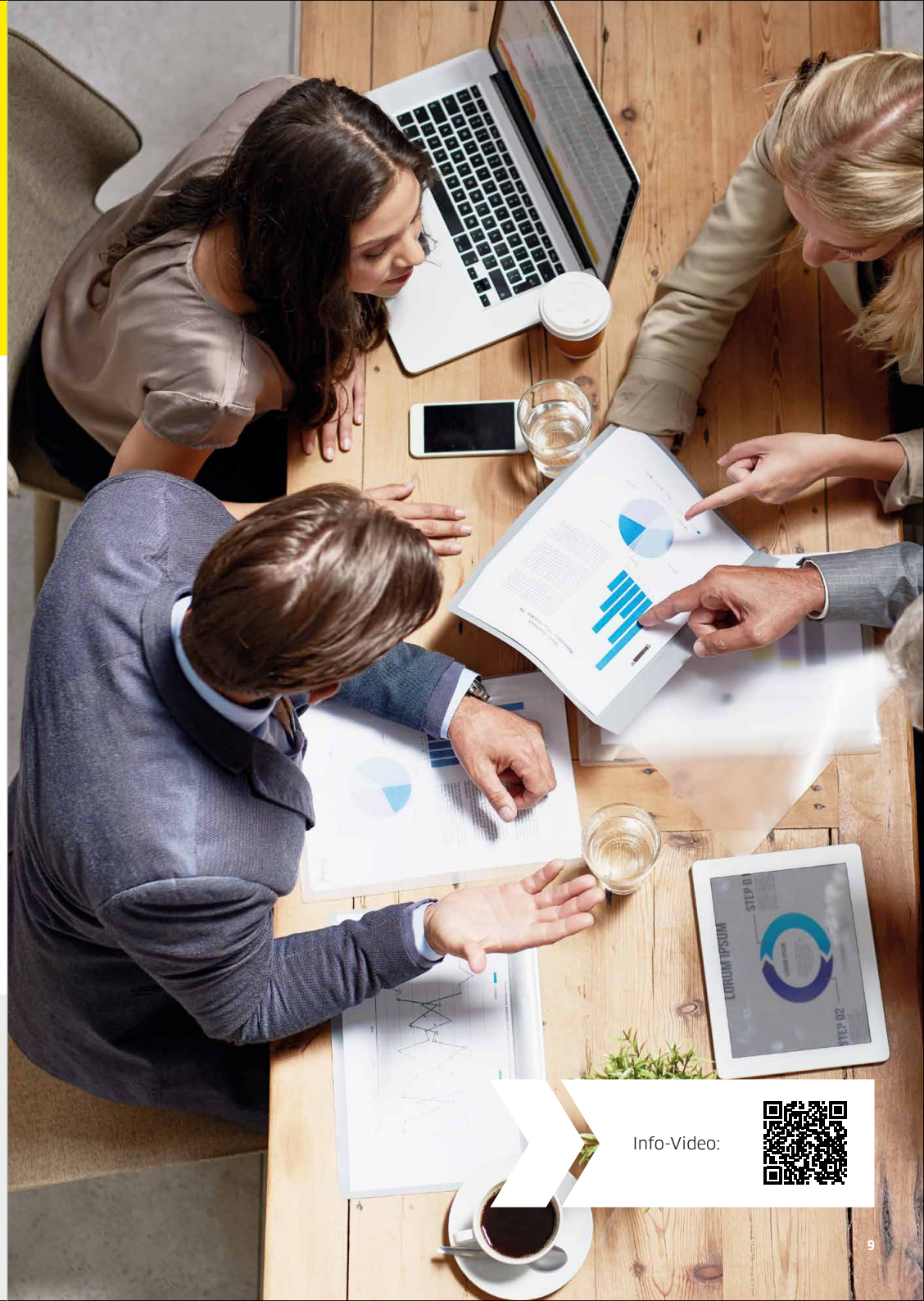
- Ganzheitliche Unternehmenssteuerung: zusammenhänge von Strategie, Ergebnis und Finanzen
- Controlling-Prozess
- Forecasting mit dem 4-Fenster-Formular
- Deckungsbeitragsrechnung anhand eines Praxisbeispiels aus dem Handel
- Break-Even-Chart
- Kostenstruktur und Kostenwürfel
- Pricing
- KANO-Modell und Potenzialanalyse
- Ganzheitliches Denken und Handeln: ROI-Baum als Treiberbaum
- Wichtige Zusammenhänge im Accounting (GuV, Bilanz, Kapitalflussrechnung)
- Buchungssätze Puppenbeispiel
- Magisches Dreieck der Finanzkennzahlen (Rentabilität, Stabilität, Liquidität)

## Kärcher Financial Solutions

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

Sieben Welten Hotel & Spa Resort  
Harbacher Weg 66  
36093 Künzell

**Übernachungskosten:**  
135,- € pro Nacht  
inkl. Frühstück



Info-Video:



# VERKAUF AUSSENDIENST

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



**2 Präsenz-Module  
Seminarkosten 800,- €**



Anmeldung über QR-Code oder  
[kaercher.com/de/dealer-empowerment-programm-2025](https://kaercher.com/de/dealer-empowerment-programm-2025)

# 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

# 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



Rhön Park Hotel  
Rother Kuppe 2  
97647 Hausen-Roth

**Übernachungskosten:**  
115,- € pro Nacht  
inkl. Frühstück



Sieben Welten Hotel & Spa Resort  
Harbacher Weg 66  
36093 Künzell

**Übernachungskosten:**  
135,- € pro Nacht  
inkl. Frühstück

# VERKAUF INNENDIENST

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

**1 Präsenz-Modul**  
**Seminarkosten 500,- €**



Anmeldung über QR-Code oder  
[kaercher.com/de/dealer-empowerment-programm-2025](https://kaercher.com/de/dealer-empowerment-programm-2025)

# SELLING SKILLS SALES KÄRCHER CENTER/STORES

09.09. - 10.09.2025 mit Henrik Trenkel

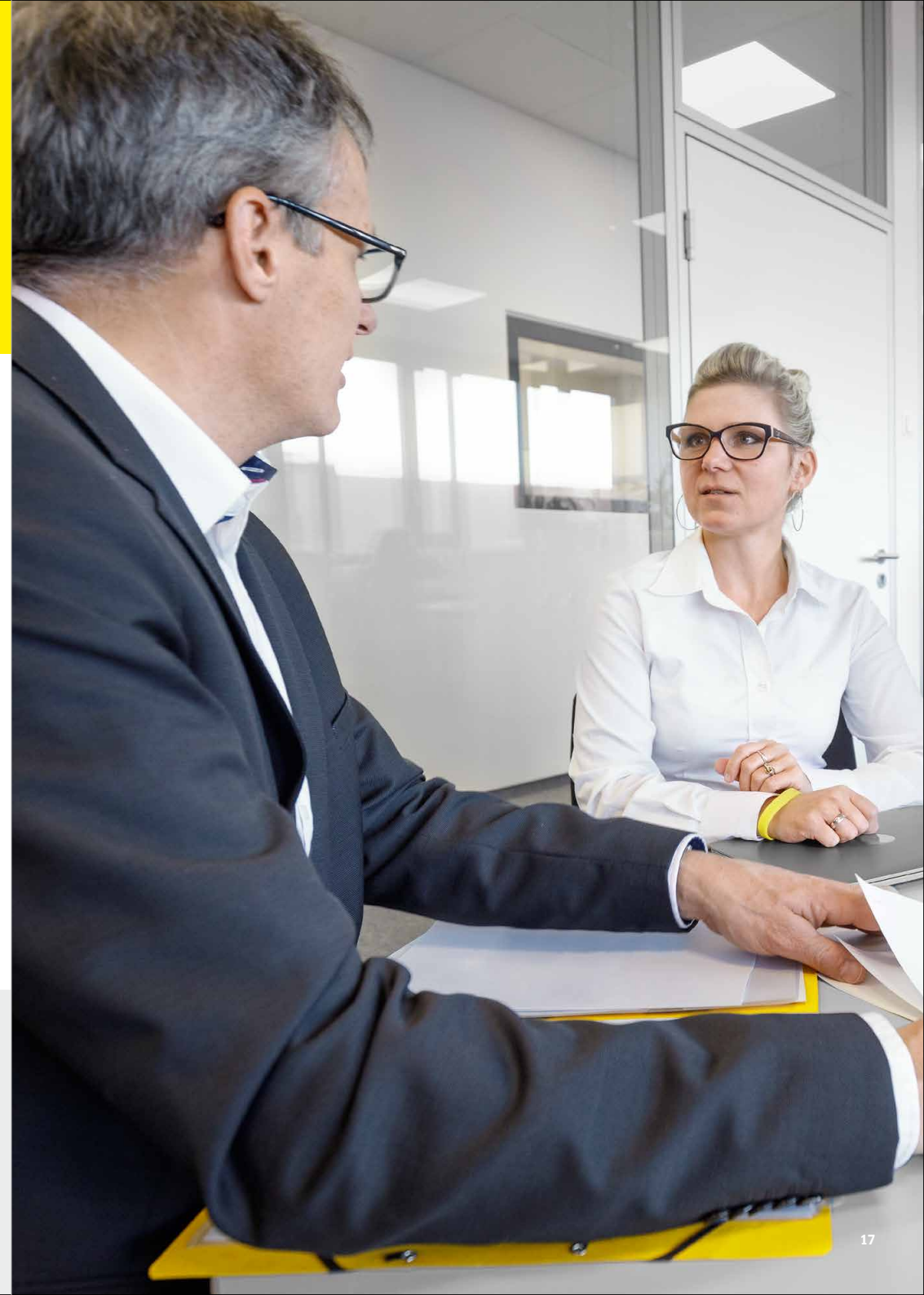
## Erfolgreich verkaufen im Kärcher Center/Store

- 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- und Upselling: Mehrwert schaffen und Umsatz steigern
- Umgang mit Beschwerden und schwierigen Kunden
- Einwandbehandlung: professionell auf Kundenbedenken eingehen
- Praxis-Check: Umsetzungsschritte für den Verkaufsalltag



Sieben Welten Hotel & Spa Resort  
Harbacher Weg 66  
36093 Künzell

**Übernachungskosten:**  
135,- € pro Nacht  
inkl. Frühstück



# SERVICE- TECHNIKER

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

**1 Präsenz-Modul**  
**Seminarkosten 300,- €**



Anmeldung über QR-Code oder  
[kaercher.com/de/dealer-empowerment-programm-2025](https://kaercher.com/de/dealer-empowerment-programm-2025)

81734

# KOMMUNIKATION & VERKAUFSSTRATEGIEN

14.10. - 15.10.2025 mit Henrik Trenkel

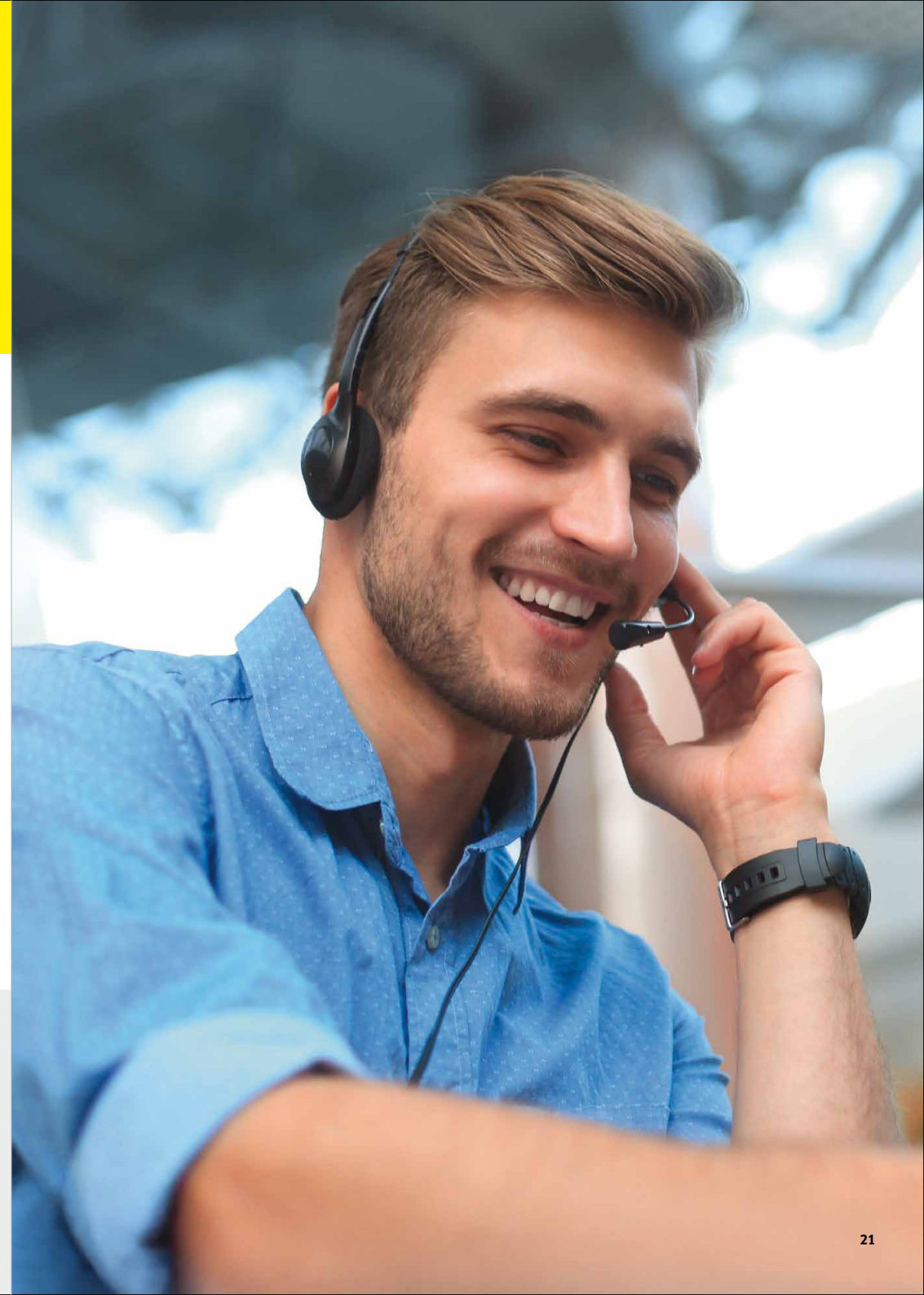
## Kommunikations- & Verkaufskompetenzen im B2B-Umfeld

- Besser kommunizieren: Gesprächsführungstechniken für überzeugende Verkaufsabschlüsse
- Kunden verstehen: Bedürfnisse erkennen und 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

**Übernachungskosten:**  
115,- € pro Nacht  
inkl. Frühstück



# WISSEN, DAS SIE WEITERBRINGT - ALLE TRAININGS FÜR 2025 AUF EINEN BLICK

Ob Verkauf, Service oder Unternehmenssteuerung – 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 <b>2</b>	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 <b>3</b>	Sa 9	Di 9	Do 9
Sa 10	Di 10	Do 10	So 10	Mi 10 <b>4</b>	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 <b>1</b>	Sa 14	Mo 14	Do 14	So 14	Di 14
Do 15	So 15	Di 15	Fr 15	Mo 15	Mi 15 <b>6</b>
Fr 16	Mo 16	Mi 16	Sa 16	Di 16	Do 16
Sa 17	Di 17	Do 17	So 17	Mi 17 <b>5</b>	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 & SHOPLEITUNG**

Personalführung, Marketing

**2 BESITZER & SHOPLEITUNG**

Unternehmenssteuerung, Vorstellung KFS

**3 VERKAUF AUSSENDIENST**

B2B Selling Skills, Prof. Sales Basic

**4 VERKAUF INNENDIENST**

Selling Skills Sales Kärcher Center/Stores

**5 VERKAUF AUSSENDIENST**

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.



## 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 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.



## 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.



## 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.