



MERCİ GMBH & CO. KG, Waldstr. 27, 13403 Berlin

**INTEGRAL-TRAINING**

Peter Saulus  
Am Waldspitz 21  
81375 München

**MERCİ GMBH & CO. KG**

Waldstraße 27  
13403 Berlin  
Telefon (0 30) 4 17 73-01  
Telefax (0 30) 4 17 73-7378  
<http://www.storck.com>

**Ansprechpartner**  
Wolfgang Schuhmacher  
[wolfgang.schuhmacher@de.storck.com](mailto:wolfgang.schuhmacher@de.storck.com)

**Abteilung**  
Geschäftsführung

**Durchwahl**  
-7312

**Telefax**  
-7378

**Datum**  
Berlin, 11.09.2007  
WCS/AW

Sehr geehrter Herr Saulus,

gerne bestätigen wir Ihnen die erfolgreiche Zusammenarbeit und Begleitung unserer Mitarbeiter seit nunmehr 12 Jahren im Bereich der Weiterbildung für Führungskräfte, Vertriebs- und Verkaufsmitarbeiter (Außen- und Innendienst) sowie der Teamentwicklung unserer Verkaufsteams.

Die zahlreichen Weiterbildungsprojekte (im Anhang aufgeführt) wurden und werden durch Sie praxisnah und professionell für den Erfolg unseres Unternehmens durchgeführt. Besonders die Umsetzung der Themen in die tägliche Praxis der Mitarbeiter ist für uns von hohem Wert.

Die Trainingskontrolle bei den Mitarbeitern brachte im Ergebnis durchwegs sehr positive Reflexionen und neben der sachlichen Vermittlung auch anspruchsvoller Themen machen Ihre Trainings auch noch Spaß und vermitteln durch den integralen Ablauf auch Lebensbildung. Hier seien besonders die Teamoptimierungs-Trainings mit Outdoor hervorgehoben, die innerhalb Ihrer Fortbildung ein besonders aktives Element bilden.

Alle unseren neuen Mitarbeiter erhalten ihre Basisausbildung im Führen sowie im Verkauf durch das integrale Intervall-Training und legen so den Grundstein für ein erfolgreiches Leistungsmanagement innerhalb ihrer künftigen Tätigkeit. Dieses Know how durch Sie jährlich aufzufrischen, zu ergänzen und niveauvoll anzuheben trägt mit zu einer positiven Unternehmensbindung der Mitarbeiter bei.

Wichtig erscheint uns auch der kontinuierliche Dialog mit der Geschäftsführung/Verkaufsleitung und die Reflexion der in den Trainings stattfindenden Situations- und Ursachenanalysen, die Anhaltspunkte für notwendige Veränderungen anbieten.

Wir danken Ihnen für die bisherige zielführende und erfolgreiche Zusammenarbeit und freuen uns auf ebensolche weitere Trainings und Seminare mit Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen  
MERCİ GMBH & Co. KG

Wolfgang C. Schuhmacher  
(Geschäftsführung)



Seit 1995 wurden jedes Jahr Qualifizierungsprojekte (2 - 3 Tage) für die Führungskräfte und Außendienstmitarbeiter durchgeführt.

Daneben besuchten und besuchen alle neuen Mitarbeiter im Außendienst und Führungskräfte seit 1995 die Integral-Basis-Trainings "Überzeugend Verkaufen" (3x3 Tage) und "Überzeugend Führen" (6 Tage) um sich für Ihre Aufgaben zu qualifizieren.

Für viele der Projekte wurden vorab in Workshops, Umfragen und / oder Store-Checks die Themen evaluiert und hierauf Konzeptvorschläge unterbreitet, welche die Grundlage für das Training waren. So hat eine regelmäßige Verzahnung mit der Praxis stattgefunden.

### **Merci-Projekte ab 2001**

Teamoptimierung 1: Teilnehmer:	Mai/Juni 2001 - 3 Tage mit Outdoor-Training 9 Teams - Führungskräfte Verkauf und Außendienstmitarbeiter
Zeitoptimierung 1: Teilnehmer:	Mai / Juni 2002 - 3 Tage mit Outdoor-Training 4 Teams - Führungskräfte und Marketingabteilung
Teamoptimierung 2: Teilnehmer:	Mai / Juni 2003 - 2 Tage + 3 Tage Evaluierungsworkshop Führungskräfte 12 Teams - Führungskräfte und Außendienstmitarbeiter
Strategischer Verkauf: Teilnehmer:	Jan. 2004 - 3 Tage 1 Team - Führungskräfte Verkauf
Praxistraining Verkauf: Teilnehmer:	Mai / Juni 2005 - 2 Tage 5 Teams - Führungskräfte und Außendienstmitarbeiter
Leistungsmanagement und MA-Führung - DISC-Analysen Teilnehmer:	März 2006 - 2 Tage 1 Team - Führungskräfte Verkauf
Zeitoptimierung 1: Teilnehmer:	Mai / Juni 2006 - 2 Tage 4 Teams Außendienst
Kundenmanagement/ DISC-Analysen: Teilnehmer:	Mai / Juni 2007 – 2+1 Tage 4 Teams Außendienst
Kundenmanagement/ Mitarbeiter/Kunden-DISC Teilnehmer:	September 2007 11 Führungskräfte und KeyAccounts