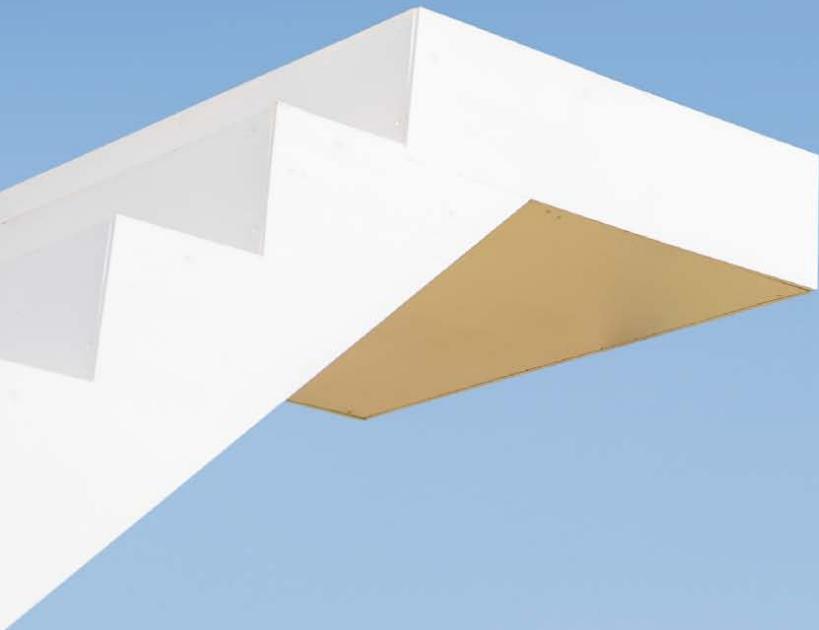


Kommunikation · Wissenstransfer · Networking



STEP
**SALES TRAINING AND
EDUCATION PROGRAM**
2026

ERCO

FSB

RINN

VESCOM

VIER ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN EIN TRAINEEPROGRAMM VIELFÄLTIGE SYNERGIEEFFEKTE

Profitiere von der Erfahrung unserer Unternehmen und werde zum*r

Sales-Experten*in

Mit unserem gemeinsamen STEP-Programm fördern wir deine persönliche und berufliche Entwicklung. Das **12-monatige Trainee-programm** bringt den/die Top-Verkäufer*in in dir an die Oberfläche.

Sorgfältig ausgewählte Seminare und Workshops bei einigen der besten Trainer*innen der Branche entwickeln deine Skills und werden dich zum Vertriebsprofi machen. Ein*e persönliche*r Mentor*in unterstützt dich bei deinem reibungslosen Start und hat während des gesamten Jahres immer ein offenes Ohr für dich.





„Das ‚Sales Training and Education Program‘ (STEP) ist branchenweit einzigartig, da es durch die Zusammenarbeit mehrerer Unternehmen praxisbezogene Schulungen mit erfahrenen Trainern, intensives Mentoring und einen breiten Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern bietet. Es ermöglicht auch branchenfremden Talenten den Einstieg in den Architekturvertrieb und entwickelt sie zu hochqualifizierten Vertriebsprofis. Die Teilnehmenden profitieren von erstklassiger Ausbildung, Praxisnähe und einem starken beruflichen Netzwerk innerhalb des Architekturvertriebs.
Wir als ERCO sind sehr glücklich, unseren Mitarbeiter*innen so ein einzigartiges Programm bieten zu können.“

Baris Yilmaz, Kaufmännischer Leiter ERCO Leuchten GmbH



„Verkaufen ist ein Handwerk, das Geschick, Kreativität und ständiges Lernen erfordert, ähnlich wie in vielen anderen Berufen auch. Es geht nicht darum ein Produkt anzubieten, sondern darum, die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden zu verstehen und darauf einzugehen.
Erfolgreiche Verkäufer entwickeln ihre Fähigkeiten durch Erfahrung, Training und Feedback, um ihre Techniken zu verfeinern und ihre Herangehensweise anzupassen. Hier setzt unser STEP-Programm an.
Es bietet angehenden Vertriebsprofis die Möglichkeit, die Grundprinzipien des erfolgreichen Verkaufens zu erlernen. In gezielten Trainings und praxisnahen Workshops entwickeln sie nicht nur ihre Fähigkeiten weiter, sondern gewinnen auch ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse ihrer Kunden.
Das STEP-Programm legt den Grundstein für eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb und fördert die persönliche und fachliche Entwicklung in einem dynamischen Umfeld.“

Marcel Deggau, Managing Director Vescom GmbH

„In meiner Rolle als Personal- und Organisationsentwicklerin verstehe ich mich als Partnerin für meine Kolleg:innen, Führungskräfte und Teams in ihrem persönlichen Wachstum. Als HR-Team begleiten, unterstützen und beraten wir die Menschen bei FSB stärkenfokussiert und in vertrauensvoller Partnerschaft während jeder Phase ihrer Beschäftigung.“



Das Sales Training + Education Programm als Zusammenschluss starker Marken in der Architektur ist für uns eine hervorragende Plattform für unsere neuen Talente im Vertrieb. Die gemeinsame Lernreise der Teilnehmenden vereint herausragende Trainingsinhalte mit wertvollen Gelegenheiten des Netzwerkens, ehrlichen Feedbacks und der kraftvollen gemeinsamen Auftritte im Markt. Mit der Strahlkraft unserer Talente stärkt das STEP unser Profil als angesehene Architekturmarke und attraktive Arbeitgeberin für Fach- und Nachwuchskräfte.“

Maike Golüke, Personal- und Organisationsentwicklerin Franz Schneider Brakel GmbH + Co KG (FSB)



„Bei Rinn glauben wir daran, dass Erfolg im Vertrieb nicht nur von Zahlen abhängt, sondern von Menschen, die mit Leidenschaft und Kompetenz handeln.“



Mit dem STEP-Programm bieten wir unseren Mitarbeitenden ein starkes Netzwerk, persönliche Begleitung durch erfahrene Trainer und praxisnahe Beispiele.

So schaffen wir die Basis für Erfolg und sichern die Zukunft unseres Unternehmens durch kompetente, engagierte Persönlichkeiten.“

Benjamin Hack, Verkaufsleiter Rinn Beton- und Naturstein GmbH & Co.KG



Die Termine 2026



März

3. Kickoff
4. Mentor*innen Training
4. – 5. Verkaufstraining 1.0
-

April

21. – 22. Networking
23. Innenarchitekt*innen verstehen
-

Mai

22. Digitales Marketing
-

Juni

10. Landschaftsarchitektur in der Praxis
11. Architekt*innen verstehen
-

Juli

14. Grundlagen Projektvertrieb
15. – 16. Verkaufstraining 2.0
-

September

2. – 3. Erfolgreich Gespräche führen
4. Eigene Stärken erkennen und fördern
-

Oktober

14. – 15. Verkaufstraining 3.0
15. Boxenstopp für Mentor*innen
-

Januar 2027

21. Abschlusstreffen

Die Inhalte



„Service heißt, das ganze Geschäft mit den Augen des Kunden zu sehen.“

Axel Haitzer, Redner, Trainer und Autor

Verkaufstraining

Trainer: Peter Galfe

Trainingsinhalte:

- Mindset: Spiele werden im Kopf gewonnen
- Orientierung auf Erfolg
- Kommunikationsstrategien
- Fokus auf den Kunden setzen
- Strukturierte Verkaufsgespräche führen
- Kaufmotive
- Merkmal-Vorteil-Nutzen-Methode
- Fragetechniken
- Verkaufstechnik SPIN-Methode
- Einwände und Vorwände: BMI 2-Stufen-Technik
- Elevator Pitch
- Storytelling

Networking

Trainer: Peter Galfe

Das Fundament für deinen Erfolg ist dein Netzwerk aus Kunden und Multiplikatoren. Am Netzwerk zu arbeiten und es zu erweitern, ist eine ständige Aufgabe im Vertrieb.

Trainingsinhalte:

- Grundlagen des Netzwerkens und Aufbau einer persönlichen Marke
- Die Bedeutung des Netzwerks im Vertrieb
- Verschiedene Touchpoints erkennen, aktivieren und pflegen
- Professionelle und gezielte Telefonakquise
- Rollenspiele: Kontaktaufnahme und Follow-up mit neuen Kontakten
- Aktionsplan: Deine persönliche Multikanal-Akquise-Strategie

Innenarchitekt*innen verstehen

Trainerin: Jana Vonofakos

Trainingsinhalte:

In ihrem Training gibt die erfahrene Interior Designerin Jana Vonofakos einen spannenden Einblick in das Berufsbild „Innenarchitektur“. Die Teilnehmenden erhalten viele Insider-Tipps sowie Antworten auf die Fragen: Wie arbeiten Innenarchitekt*innen? Wie spreche ich sie am besten an? Und: Wie kann ich Innenarchitekt*innen in ihrer Planung unterstützen?



Digitales Marketing

Trainer: Tommy Rube

Trainingsinhalte:

- Wie kannst du soziale Netzwerke für den Aufbau von Kundenbeziehungen nutzen?
- Wie findest du über LinkedIn, Instagram etc. Interessenten und wie kontaktierst du sie?
- Wie interagierst du mit potenziellen Kunden über Social Media und wie kannst du diese Kontakte effektiv für deine Vertriebsaktivitäten einsetzen?

Landschaftsarchitektur in der Praxis

Trainer: Johannes Cox

Trainingsinhalte:

- Umgang mit Landschaftsarchitekt*innen
- Dos and Don'ts mit und für Landschaftsarchitekt*innen
- Zusammenspiel der Akteure und Umsetzungsalltag
- Stilrichtungen und Trends in der Landschaftsarchitektur



„Der beste Verkäufer ist nicht derjenige, der am besten redet, sondern derjenige, der am besten zuhört.“

Firmengründer und Schrauben-Milliardär Reinhold Würth, der mit über 80 Jahren immer noch Außendienstler begleitet.

Grundlagen Projektvertrieb

Trainer: Peter Galfe

Trainingsinhalte:

- Aufbau eines umfassenden Verständnisses für den B2B-Projektvertrieb
- Analyse der unterschiedlichen Branchen und Zielmärkte
- Strategien zur Gewinnung von Projekten entwickeln
- Entwicklung von „roten Fäden“ für die Projekt-Akquise
- Das Buying-Center im B2B-Vertrieb
- Der Verkaufstrichter und seine Bedeutung
- Einstieg in das Projekt und Hindernisse

Architekt*innen verstehen

Trainer: Zvonko Turkali

Trainingsinhalte:

- Umgang mit Architekt*innen
- Dos and Don'ts mit und für Architekt*innen
- Wissenswertes über Statistiken, Honorare und Einkommen
- Honorarordnung und Leistungen
- Wie sieht der Arbeitsablauf von Architekt*innen aus und wie können die Vertriebsberater*innen sie dabei unterstützen?
- Kleine Architekturgeschichte

Erfolgreich Gespräche führen

Trainerin: Ursula Fetzer

Trainingsinhalte:

- Der erste Eindruck: Zeige deine Kompetenz
- Sicher auftreten: Damit Körpersprache Präsenz verschafft
- Smalltalk: Es muss nicht immer das Wetter sein!
- Power Talk: Sicher, positiv, direkt und aktiv formulieren
- Das A und O ist die Vorbereitung: Finde den roten Faden für das Gespräch und stelle dich richtig auf das Gegenüber ein
- Ziele definieren, das Gegenüber abholen, Interessen erfragen
- Pacing – Leading: Führen und Folgen im Gespräch
- Wer fragt, der führt: Gezielte Anwendung von Fragetechniken
- Ja aber...? – Wie du Einwände vorwegnimmt, geschickt gegenargumentierst und mit Kritik, unvorhergesehenen Fragen oder Dauerredenden fertig wirst



Eigene Stärken erkennen und fördern

Trainerin: Svenja Kallweit

Trainingsinhalte:

In diesem Workshop entdeckst du auf sehr anschauliche und motivierende Weise die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Arbeits-, Verhaltens- und Kommunikationsstile bei dir selbst und bei anderen. Das geschieht mit dem Insights Discovery® Persönlichkeitsprofil, welches dich dabei unterstützt, dir deine individuellen Stärken, Schwächen und Potenziale bewusst zu machen.

Darüber hinaus erhältst du mit dem Tool konkrete und sofort umsetzbare Tipps, um deine Kompetenzen hinsichtlich einer zielorientierten Gesprächsführung und einer effektiveren Interaktion mit Kunden und Kollegen zu erweitern.

Die Trainer



Peter Galfe, Headcoach STEP

Nach vielen erfolgreichen Jahren in Management- und Vertriebsrollen, mit Schwerpunkt in der Möbelbranche, hat Peter Galfe 2017 das Blue Mountain Institut gegründet. Heute unterstützt er Unternehmen in verschiedenen Branchen dabei, Sales- und Leadership-Kompetenzen wirksam weiterzuentwickeln – praxisorientiert, zielgerichtet und mit einem klaren Blick für echte, wirksame Ergebnisse.

Was als Vision begann, ist inzwischen ein aktives Netzwerk aus Trainern, Trainerinnen, Coaches und engagierten Unternehmen, die ihre Nachwuchskräfte im Vertrieb gezielt fördern.

Im Sales Training and Education Program schafft Peter als Headcoach einen Lernraum für junge Menschen, wo Entwicklung spürbar wird und nachhaltige Vertriebskompetenz entsteht. Sein Ansatz bleibt dabei konsequent: Wirkung entsteht, wenn Theorie und Praxis ineinandergreifen. Die Teamdynamik, die dabei im Laufe der Zeit entsteht ist großartig: Gegenseitige Wahrnehmung und Unterstützung entwickeln sich weiter, Lernen vom Gegenüber ist willkommen und der Spaß am gemeinsamen Arbeiten steht im Fokus.

Die einjährige Lernreise ist konzentriert, vielseitig und deckt zentrale Bausteine moderner Verkaufskompetenz ab:

- Mindset Hero. Spiele werden im Kopf gewonnen. Klarheit über Ziele und den eigenen persönlichen Antrieb.
- Kommunikation, ohne sie geht nichts. Wie kommunizieren wir wirksam?
- Kundenfokus & Struktur im Verkaufsgespräch, vom Einstieg bis zum Abschluss.
- Kaufmotive & MVN-Methode (Merkmal–Vorteil–Nutzen), klar argumentieren und relevant bleiben.
- Gesprächstechniken – professionell, empathisch und zielgerichtet.
- Einwände meistern, mit einer Technik souverän reagieren: BMI 2-Stufen-Technik
- SPAN-Methode. Bedürfnisse präzise herausarbeiten und echten „Need“ erzeugen.
- Value-Based-Selling. Ökonomischen Mehrwert im komplexen Verkauf sichtbar machen.
- Elevator Pitch & Storytelling, überzeugend auftreten und Inhalte auf den Punkt bringen.

Genau diese Mischung aus Methodik, Praxisnähe und Passion prägt Peters Rolle als Headcoach im STEP-Programm – und macht die Zusammenarbeit für die Teilnehmenden wie für die Unternehmen besonders wertvoll.



Zvonko Turkali

Zvonko Turkali ist Architekt und Gründer des Büros Zvonko Turkali Architekten in Frankfurt. Nach Studien in Frankfurt und an der Harvard University war er wissenschaftlicher Assistent an der RWTH Aachen und Gastprofessor in Kassel. Seit 1998 ist er Professor in Hannover. Als Mitglied von Gestaltungs- und Städtebaubeiräten hat er zahlreiche Städte in Fragen des Städtebaus und der Architektur beraten. Zvonko Turkali war von 2009 bis 2012 Landesvorsitzender des BDA Hessen und ist Preisrichter bei zahlreichen nationalen und internationalen Wettbewerben. Er hält Vorträge im In- und Ausland.



Ursula Fetzer

Ursula Fetzer ist Expertin für Rhetorik, Atem-, Stimm- und Sprechtraining, Kommunikation, Körpersprache und Improvisation. Seit vielen Jahren gibt sie Präsentations-, Verhandlungs- und Spontanitätstrainings für Unternehmen. Zu ihren Themenschwerpunkten gehören außerdem professionelle Gesprächsführung, Rhetorik für Frauen sowie die Vermittlung von Atem- und Entspannungstechniken. Die studierte Germanistin, Anglistin und Sprechwissenschaftlerin ist darüber hinaus als Dozentin für Stimm- und Sprechtraining an Hochschulen für Musik und Schauspiel sowie als freie Schauspielerin für Improvisationstheater tätig.

Tommy Rube

Seit August 2022 verantwortet Tommy Rube das Field Marketing für die Ländermärkte Deutschland und Schweiz bei ERCO. Zuvor war er über 20 Jahre in verschiedenen Positionen in der Büro- und Objektmöbelbranche tätig. Vor seinem Wechsel zu ERCO arbeitete er für den Möbelhersteller Kusch+Co als Ressortleiter Marketing/Produktmanagement und war darüber hinaus auch Markenbotschafter. Als ausgebildeter Kommunikationswirt und Innovationsmanager stand er schon immer an der Schnittschelle zwischen Produktmanagement, Produktentwicklung und dem klassischen Marketing. Daher gehörte die Wissensvermittlung und die richtige (Produkt)-argumentation für den Vertrieb immer zu seinen Kernaufgaben. Auch im STEP-Programm möchte er jungen Nachwuchskräften im Vertrieb seine Erfahrung und sein B2B-Wissen praxisnah vermitteln.





Jana Vonofakos

Jana Vonofakos ist Geschäftsführerin von VRAI interior architecture. Davor war sie viele Jahre in einem renommierten Interior Design Büro für die Umsetzung internationaler Bauten im Bereich Innenarchitektur im In- und Ausland verantwortlich. Ihr Stil definiert sich durch guten Geschmack, Begeisterungsfähigkeit und Perfektion. Ihre Arbeit ist stets geprägt von langjähriger Erfahrung und durch die Fähigkeit, selbst unausgesprochene Wünsche ihrer Auftraggeber zu erkennen.



Johannes Cox

Johannes Cox ist Geschäftsführender Gesellschafter der HKK Landschaftsarchitektur und prägt seit vielen Jahren maßgeblich die Entwicklung des Büros. Nach seiner Ausbildung zum Landschaftsgärtner und dem Abschluss als Dipl.-Ing. Landschaftsarchitekt (FH) sammelte er Erfahrungen als Projektleiter und ist seit 2004 Mitglied der Architektenkammer Hessen als Landschaftsarchitekt. Darüber hinaus engagiert sich Johannes Cox in vielfältigen Funktionen: Er ist Vorstandsvorsitzender der green! landscapes AG in Zürich, 1. Vorsitzender des AIV Frankfurt und Mitglied im Städtebaubeirat der Stadt Frankfurt. Als qualifizierter Erstberater im Bereich Bauwerksbegrünung (GRÜNSTATTGRAU) verbindet er fachliche Expertise mit einem starken Engagement für nachhaltige Stadtentwicklung.



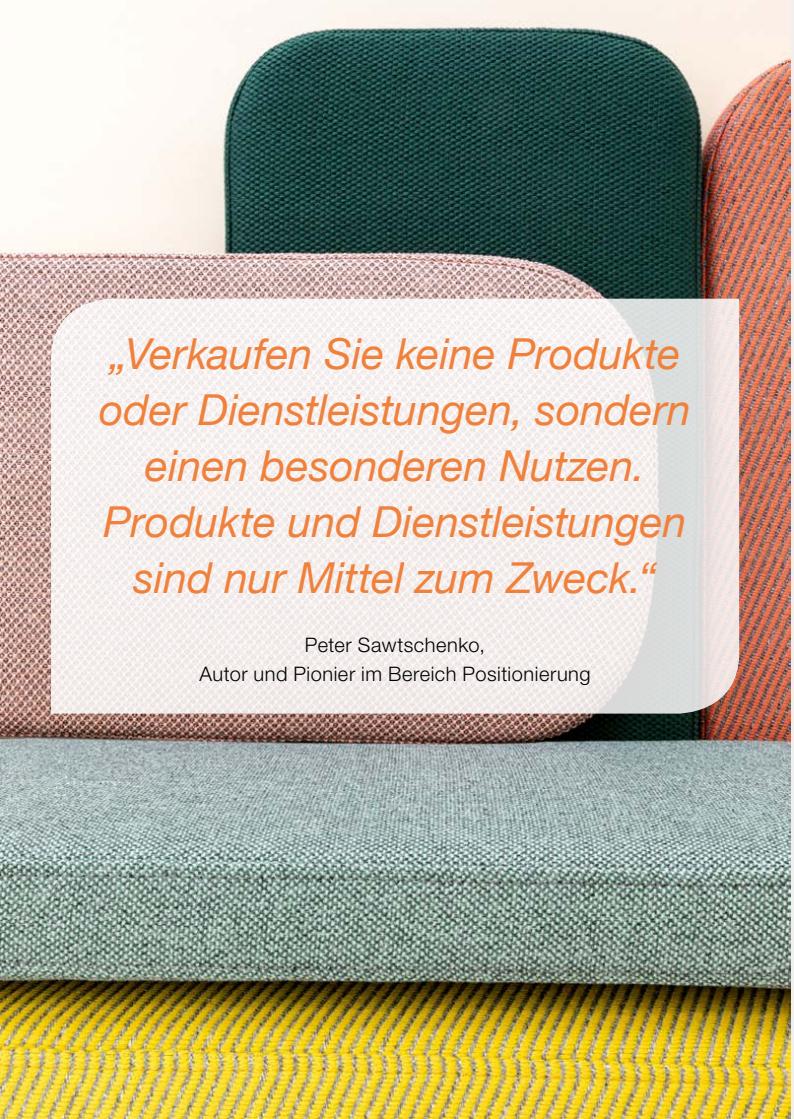
Svenja Kallweit

Svenja Kallweit ist seit März 2021 Gruppenleiterin Project & Service Management bei der ERCO GmbH. Davor war sie fast 10 Jahre lang zunächst als Training Managerin Customer Service und später als Gruppenleiterin Training & Interim bei ERCO für die Weiterbildung der Vertriebsmitarbeiter weltweit zuständig. Sie ist selbst Trainerin und Coach, verfügt über den Master of Arts M.A. Business Coaching and Change Management und hat bereits viele Seminare und Workshops im Bereich Kundenmanagement, Persönlichkeitsentwicklung sowie Customer Service konzipiert und durchgeführt.



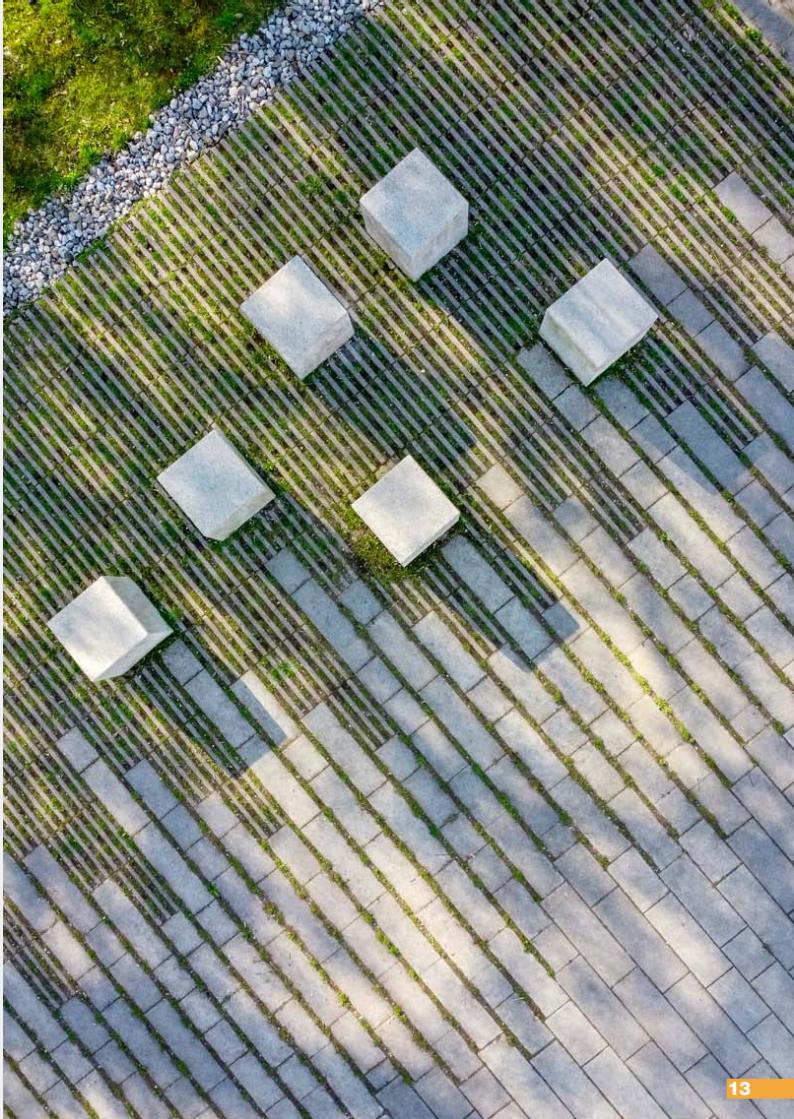
Lina Sommer

Lina Sommer ist als Personalleiterin bei ERCO unter anderem für die Bereiche Personal- und Organisationsentwicklung, Ausbildung, Arbeitgebermarketing und interne Kommunikation verantwortlich. Seit über zehn Jahren begleitet sie Führungskräfte in ihrer persönlichen und professionellen Entwicklung und steht ihnen beratend zur Seite. Als interne Trainerin und Ansprechpartnerin für die Konzeption und Durchführung individueller Entwicklungsmaßnahmen gestaltet sie maßgeschneiderte Trainings und Workshops und unterstützt Teams sowie Einzelpersonen dabei, ihr Potenzial voll zu entfalten. Im Rahmen des STEP-Programms übernimmt Lina Sommer das Mentorentraining.



„Verkaufen Sie keine Produkte oder Dienstleistungen, sondern einen besonderen Nutzen. Produkte und Dienstleistungen sind nur Mittel zum Zweck.“

Peter Sawtschenko,
Autor und Pionier im Bereich Positionierung



Die Unternehmen

ERCO

ERCO ist ein international führender Spezialist für Architekturbeleuchtung mit LED-Technologie. Das Familienunternehmen mit Sitz in Lüdenscheid ist weltweit mit eigenständigen Vertriebs- und Partnerorganisationen in rund 55 Ländern vertreten. 1934 gegründet, konnte ERCO in den 1960er Jahren das neue Feld der Architekturbeleuchtung in Europa etablieren – keine 50 Jahre später ist das Unternehmen der erste klassische Leuchtenhersteller mit einem komplett auf LED-Technologie basierenden Produktprogramm. Engagiert sorgen die weltweit etwa 1.000 Mitarbeiter dafür, dass LED-Technologie nicht nur eine Technologie bleibt, sondern zu Lichtwerkzeugen weiterentwickelt wird.

www.erco.com

RINN

Rinn – den Anfang macht ein guter Stein.

Rinn Beton- und Naturstein entwickelt und produziert seit 1900 hochwertige Betonsteinprodukte für die Garten-, Landschafts- und Stadtgestaltung. Als familiengeführtes Unternehmen mit jahrzehntelanger Fertigungs- und Vertriebserfahrung setzt Rinn Maßstäbe in Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit. Das Motto „Den Anfang macht ein guter Stein“ spiegelt den Anspruch an präzise Verarbeitung, langlebige Materialien und ästhetische Vielfalt wider. Ein umfangreiches Sortiment an Formaten, Farben und Oberflächenschutz-Systemen für Pflaster, Platten und Zubehör eröffnet vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Ergänzende Serviceleistungen unterstützen Verkäufer und Kunden in jeder Projektphase und stärken den Mehrwert der Marke.

www.rinn.net



FSB

FSB (Franz Schneider Brakel GmbH + Co KG) ist weltweit ein Synonym für ästhetisch und funktional erstklassige Beschlaglösungen für Türen und Fenster mit einer in mehr als 140 Jahren erworbenen Sachkompetenz. Architekt:innen und Bauherr:innen greifen bevorzugt nach den konsequent in Deutschland gefertigten Produkten, weil sie bei FSB ein ausgeprägtes Verständnis für die Anforderungen des modernen Bauens und hohe Designkompetenz antreffen: Alles, was im umbauten Raum mit Greifen und Griffen in Zusammenhang steht, wird aus einer Hand bedient.

www.fsb.de

VESCOM

Vescom entwickelt, fertigt und vertreibt hochwertige Interieurprodukte für den internationalen Objektmarkt: Wandbekleidung, Möbel- und Dekorationsstoffe. Vescom steht für Qualität in Technik, Gestaltung und Service. Herausragende Entwürfe und dauerhafte Materialien bilden die Grundlage der Kollektionen. Produkte von Vescom werden im Objektmarkt in den Segmente Hotellerie und Gastronomie, Gesundheitswesen, Laden- und Büroeinrichtung sowie im Bildungswesen eingesetzt. Neben der Hauptniederlassung in Deurne (NL) verfügt Vescom in Europa, im Mittleren Osten, in Lateinamerika und den Vereinigten Staaten über ein breit verzweigtes Netzwerk eigener Verkaufsbüros. In der restlichen Welt arbeitet das Unternehmen mit Vertriebspartnern. Vescom wurde 1971 gegründet und ist Teil der Vescom-Gruppe.

www.vescom.com



STEP 2026

**STARTE JETZT DEINE
KARRIERE BEI UNS!**