

ERFOLGREICH IM OBJEKTGESCHÄFT & ARCHITEKTEN- VERTRIEB



VERANSTALTUNGSKALENDER 2020

ALEXANDRA GONDOS
SALES · PROJECTS · ARCHITECTS

ALEXANDRA GONDOS



LEISTUNGSSPEKTRUM

- // Trainings und Workshops rund um das Thema Objektgeschäft und Architektenvertrieb
- // Unternehmensspezifische und offene Veranstaltungen
- // Beratung, Strategie- und Konzeptentwicklung
- // Begleitung von Veränderungsprozessen
- // Maßnahmenworkshops
- // Teamentwicklung
- // Einzelcoaching

TRAINER- UND BERATERPROFIL

Ich kenne den Alltag sowohl bei Herstellern und Fachhandel als auch bei Architekten und Innenarchitekten - ich habe ihn selbst erlebt.

Seit 1999 bin ich auf das Objektgeschäft und den Architektenvertrieb spezialisiert.

Ich habe den Kontakt zu über 1.000 Architekturbüros im deutschsprachigen Raum aufgebaut und weit über 1.700 Führungskräfte und Mitarbeiter im Objektgeschäft ausgebildet. Derzeit leite ich etwa 40 Trainings- und Workshoptage im Jahr - in deutscher und englischer Sprache.

Durch die Kombination aus meinem Beruf als Innenarchitektin und meiner beruflichen Laufbahn entwickelte ich im deutschsprachigen Raum mein einzigartiges Alleinstellungsmerkmal im Objektgeschäft und in der Architektenarbeit. Mein Erfahrungsschatz beruht auf einer fast 30-jährigen Entwicklung.

Zu meinen Kunden zählen vornehmlich Unternehmen und Organisationen aus allen Bereichen der Bauzulieferindustrie - aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Benelux.

MEINE PASSION

Der Schwerpunkt meiner Aufgabe liegt darin, Unternehmen und deren Vertrieb im Objektgeschäft und in der praktischen Zusammenarbeit mit Architekten erfolgreich zu machen.

Es reicht nicht aus, objekt- und architekturegerechte Produkte anzubieten - der Vertrieb muss wissen, wie er Objektinformationen und Termine erhält. Er muss Kontakte über einen langen Zeitraum halten und Aufträge abschließen können.

Für wirkungsvolle Marketingmaßnahmen in Richtung Architekten müssen Marketing und Vertrieb wissen, was den Architekten interessiert, wie er arbeitet und entscheidet.

JA, ICH HABE INTERESSE

Bitte senden Sie mir weitere Informationen zu:

Titel / Anrede

Vorname

Nachname

Firma

E-Mail

Veranstaltung 1

Veranstaltung 2

Veranstaltung 3

Bitte kontaktieren Sie mich für weitere Informationen zu:

UNTERNEHMENSSEZIFISCHE VERANSTALTUNG SONSTIGES

Position

Telefon

Datum, Unterschrift

O Dieses Formular bitte ausgefüllt per Fax oder eingescannt per E-Mail zurück an:
SALES · PROJECTS · ARCHITECTS
ALEXANDRA GONDOS DIPL.-ING. (FH) · ALICENSTRASSE 19A · 64293 DARMSTADT
TEL 06151 - 8502955 FAX 03222 - 9837059 E-MAIL info@alexandragondos.de

Die offenen Veranstaltungen sind für Ihre persönliche Entwicklung konzipiert. Jeder, der beruflich mit dem Objektvertrieb zu tun hat und mit Architekten zusammenarbeitet, bekommt hier wichtige Impulse für die tägliche Arbeit. In kleinen Gruppen erleben Sie intensive Veranstaltungen mit viel praxisbezogenem Wissen und einem gewinnbringenden Erfahrungsaustausch - abgestimmt auf Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis.

CAMPUS

BASISWISSEN STÄRKEN

Sie sind noch recht neu im Objektgeschäft und Architektenvertrieb?

Dann ist der CAMPUS das Richtige für Sie! Hier können Sie Ihr Basiswissen für den Objektvertrieb stärken und sich einen fundierten Gesamtüberblick verschaffen. Sie entwickeln eine strukturierte Vorgehensweise, um sich im komplexen Umfeld des Objektgeschäfts zielgerichtet zu bewegen und erfolgreich mit Architekten zusammenzuarbeiten.

TRAININGSCAMP

AUFFRISCHEN, VERTIEFEN, ÜBEN

Sie sind Architektenbetreuer oder Objektberater? Sie möchten Ihre Fähigkeiten ausbauen und noch erfolgreicher werden?

Dann ist das TRAININGSCAMP für Sie das richtige Format. Hier frischen Sie Ihr bisheriges Wissen zu relevanten Einzelthemen auf und vertiefen es. Sie entwickeln kreative Varianten zu Ihrer bisherigen Vorgehensweise und gewinnen Sicherheit im Umgang mit Architekten.

THINK TANK

NEUE IDEEN ENTWICKELN

Sie sind Führungskraft im Objektgeschäft oder erfolgreicher Objektberater und merken, dass es Zeit wird, sich mit neuen Fragestellungen auseinanderzusetzen und über andere Vorgehensweisen nachzudenken?

Dann ist der THINK TANK Objekt genau das Richtige für Sie! Branchenübergreifend schauen Sie mit anderen Profis über den Tellerrand und entwickeln gemeinsam neue Ideen und Strategien. Fragestellungen werden im kleinen Kreis reflektiert, diskutiert, vertieft und zum Ergebnis gebracht. So erhalten Sie andere Blickwinkel und neue Impulse.

SIE SIND NEUGIERIG GEWORDEN UND MÖCHTEN NOCH MEHR ERFAHREN?

Wenn Sie an detaillierten Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen interessiert sind, dann kontaktieren Sie mich gerne unter:

ALEXANDRA GONDOS DIPL.-ING. (FH)
SALES · PROJECTS · ARCHITECTS

ALICENSTRASSE 19A · 64293 DARMSTADT
T 06151-8502955 F 03222-9837059 M 0172-6902799

www.sales-projects-architects.com
info@alexandragondos.de

DIE TERMINE 2020 IM ÜBERBLICK

13. Februar	Das Projektgeschäft - Was führt zum Erfolg?	Campus
03. März	Erfolgreich im Architektenvertrieb	Campus
24./25. März	Zielgruppe Architekten - Intensivworkshop Modul 1+2	Campus
31. März	Architekten-Akquise mit Erfolg	Trainingscamp
21. April	Zielgruppe Architekten - Intensivworkshop Modul 3	Campus
22. April	Architektenvertrieb für Fortgeschrittene	Campus
07. Mai	Erfolgreich im Architektenvertrieb	Campus
13. Mai	BIM für Hersteller - Zukunftssicher im Objektgeschäft	Think Tank
23.-25. Juni	Zielgruppe Architekten - Intensivworkshop Modul 1-3	Campus
29. September	Ersttermin beim Architekten mit Erfolg	Trainingscamp
13./14. Oktober	Zielgruppe Architekten - Intensivworkshop Modul 1+2	Campus
18. November	Zielgruppe Architekten - Intensivworkshop Modul 3	Campus
19. November	Erfolgreich im Architektenvertrieb	Campus
24. November	Objekt-Akquise mit Erfolg	Trainingscamp

WEITERE INFOS UNTER WWW.SALES-PROJECTS-ARCHITECTS.COM



Sie möchten sich einen ersten Eindruck über meine Arbeitsweise verschaffen?
Erfahren Sie unter www.provenexpert.com, welche Erfahrungen andere Teilnehmer mit mir im Rahmen meiner Veranstaltungen gemacht haben.

ALEXANDRA GONDOS
SALES · PROJECTS · ARCHITECTS