

## EGO – Referenzen (Feedback aus Seminaren und Coachings)

### **Thomas Albrecht**

Account Manager Region Nord  
T-Systems Business Services GmbH  
Berlin (030-83 53 – 60640)

**“...Ihnen persönlich “danke” zu sagen für die überaus interessanten und lehrreichen Seminare, die ich mit Ihnen erlebt habe. ...Es gibt immer Begegnungen mit Menschen, die man schnell vergisst und es gibt Begegnungen, die dauerhaft gespeichert sind. Dazu gehören ganz sicher Sie... - und damit meine ich positive Erinnerungen!”**

### **Klaus Rodiek**

Account Manager  
ROCON Nord GmbH & Co. KG  
Oldenburg (0441-20589-0)

**“Mir hat der Lehrgang viel gebracht, weil Sie die Einzelteile sehr gut zu einem Ganzen zusammen geführt haben. Nun kann und muss es losgehen.“**

### **Cordula Aßfalg**

Leiterin Vertrieb SE  
T-Systems Business Services GmbH  
Mannheim (0621-294-1400)

**“...herzlichen Dank für das sehr gelungene Seminar IT-University-Fokus Kunde. Ich habe heute nochmals mit Mitarbeitern aus Bamberg und Mannheim gesprochen und der Tenor war überall gleich: Selten so ein tolles Tagesseminar besucht wie gestern bei Ihnen in Nürnberg. Dieser Meinung möchte ich mich anschließen! Ihre Methodik, Ihre Inhalte, Ihre Verkaufserfahrung, Ihre Einstellung zu den Themen und nicht zuletzt Ihre "Lebensweisheiten" haben zu einem sehr gelungenen Tag beigetragen.“**

### **Florian Miers**

Account Manager LE Reg. Süd  
T-Systems Business Services GmbH  
Nürnberg (0911-51951232)

**“...Ich empfand das Einzelcoaching als äußerst offen und konstruktiv. Das Gespräch mit Ihnen hat mir sehr gut getan. Hat mir wieder diesen gewissen „drive“ gegeben den man so braucht! Versuche positiver an Dinge heranzugehen...”**

**Gerhard Stark**

Account Manager Public Nord / Vertrieb öffentliche Auftraggeber  
Deutsche Telekom AG  
Ansbach (0171-2228811)

1. Was hat Ihnen das Coaching gebracht? **„Verdrängtes mal wieder nach vorne bringen.“**
2. Was nutzt es Ihnen im Alltag? **„Entspanntere Herangehensweise an so manches...“**
3. Was werden Sie ab heute anders machen? **„Lastverteilung auf andere – nicht immer ich.“**

**Christian Hormann**

Account Manager  
T-Systems Business Services GmbH  
Konstanz (07531/82-43244)

**"...ist ein sehr interessantes Seminar. Freue mich auf weitere Kontakte"**

**Thomas Psallas**

Account Manager  
ITK-Systemhaus GmbH,  
Unna (02303/98695-219)

**"...nochmals vielen Dank für die zwei lehrreichen Tage..."**

**Eric Reumutz**

Account Manager  
at data GmbH,  
88328 Aulendorf (07525/920775)

**"...Die zwei Tage waren mehr als ich erhofft hatte. Auf dem Heimweg sind mir schon mehrere Sachen eingefallen, die ich ändern werde"!**

**Christian Schulte**

Account Manager  
NCC GmbH, Münster  
(0172/2893594)

**"...Danke für Ihr Seminar in Niedernberg".**



AQUISITION . SALES . RESULTING

**Marc Uhlenhake**

Account Manager  
amexus GmbH & Co.KG, Ahaus  
(02561/9393-0 oder 0151/56903326)

**"...ich möchte mich nochmals für die vergangenen Tage bei Ihnen bedanken. Auch wenn das Seminar extrem anstrengend war, hat es mir viel gebracht und ich habe heute bereits angefangen, mit der 3 Min.-Präsentation zu arbeiten. Und es funktioniert"!**

**Holger Erbe**

Geschäftsführer  
LOGIN Systemhaus GmbH, Wiesbaden  
(0611/99302-10)

**„Hallo Herr Gorich. Danke für die Schulung. Weiterhin viel Erfolg!“**

**Martin Wallner**

Pre Sales Consultant Region Süd  
T-Systems Business Services Süd  
(0170/6351678)

**“Ihnen eine gute Zeit, nochmals ein Lob für die hervorragende Gestaltung des Seminars!”**

**Dirk Rickert**

Account Manager  
Deutsche Telekom AG  
(0151/12164034)

**„Hallo Herr Gorich, nochmals vielen Dank für das Coaching“**

**Bernd Miller**

Account Manager  
At data GmbH, Aulendorf  
(07525/9297-75)

**“ Hallo Gorich, ich danke Ihnen noch einmal für das interessante Seminar”**

**Jürgen Rennert**

Deutsche Telekom AG / Head Office  
(0228/18163108)

**„Hallo Herr Gorich, noch mal vielen Dank für das interessante Seminar. Herr W.... und ich konnten es schon erfolgreich anwenden.“!**

**Rüdiger Karstan**

Account Manager / Verkaufsleiter  
Vertrieb Mittelstand  
T-Systems Business Services GmbH  
Hamburg (040/6888-5370)

**„...kann ich bestätigen, dass mich die Fachkarriere Sales in die Lage versetzt hat, als Berater und nicht als Verkäufer beim Kunden wahrgenommen zu werden. Die vorgestellten Instrumente zur Wettbewerbsanalyse/Beobachtung, die BWL Module, sowie die Präsentationstechniken sind ein elementarer Bestandteil meiner heutigen (erfolgreichen) Arbeit. Ich konnte unter Mithilfe von ..... diese Thematiken in das Team hineinbringen. Resultat: Wir sind in der Republik das ME-Team mit dem größten Umsatzzuwachs! Vielen Dank dafür!“**

**Frank Weber**

Vertriebsbeauftragter  
System AG für IT-Lösungen  
Lohmar (02246-920249)

**„...Mit dem mitgenommenen Wissen konnte ich meine Terminrate auf ca. xx Kontakte für einen Termin verbessern. Dafür ein herzliches Dankeschön aus Lohmar.“**

**Andreas Komossa**

Niederlassungsleiter  
Gfks mbH  
Giebelstadt (09334 – 9702-20)

**„...Ich bedanke mich nochmal in diesem Zuge für die sehr gute Moderation und die informativen Themen der Mentorenschulung. Ich habe einige Dinge mitgenommen und freue mich auf ein baldiges Wiedersehen.“**

**Nicolas Martin**

Vertriebsbeauftragter  
Gfks mbH  
Giebelstadt (09334 – 9702-10)

**„Diese 4 Seminare waren sehr aufschlussreich und sehr sehr interessant. Nicht nur für das Verkaufen, sondern auch „fürs Leben“. Nochmals vielen Dank für die interessanten Erfahrungen, die wir mitnehmen konnten!“**