

**Dein Erfolg  
ist mein Ziel**



*Stefan Suszek*  
*dein Erfolgsbegleiter*

Mein Name ist Stefan Suszek.

Vor kurzem habe ich nach 21 Jahren als Geschäftsleiter ein großes Mode-Unternehmen verlassen, um mich voll und ganz meiner Passion widmen zu können-

Menschen dabei zu unterstützen, die beste Version ihrer selbst zu werden. Das bedeutet in der Arbeitswelt ganz konkret:

aus Verkäufern TOPVERKÄUFER, aus Angestellten FÜHRUNGSKRÄFTE, aus einzelnen Mitarbeitern ein starkes TEAM und aus Chefs BESSERE CHEFS zu machen.

Ich selbst habe alle Stadien durchlaufen und kenne die Hierarchien jeweils von beiden Seiten. Dadurch weiß ich, welche Herausforderungen es im Hinblick auf die eigene Entwicklung, Motivation und Zielsetzung im Beruf gibt.

Mit dieser Erfahrung konnte ich stets erfolgreich meine Mitarbeiter führen, sie zu besseren Ergebnissen leiten und damit größere Gewinne für das gesamte Unternehmen erzielen.

Durch stetige Weiterbildungen, Zertifikate und Ausbildungen wurde aus meinen persönlichen Erfahrungen fundiertes Wissen, das ich verlässlich anwenden und weitergeben kann. Meine Strategie und deren Erfolge lassen sich durch Zahlen belegen, sodass die Weiterentwicklungen messbar sind.

Dieses Wissen möchte ich Unternehmen, Führungskräften, Angestellten und Selbständigen zur Verfügung stellen und sie damit zur besten Version von sich und damit des Unternehmens zu machen.

RESPEKT

*Innovation*

VERTRAUEN

**Ehrlichkeit**

MUT

*Nachhaltigkeit*

SPASS

Seminar/Coaching  
für Führungskräfte:

### **Fair-Führung**

Erfolgreich und  
empathisch führen



Seminar/Coaching  
für Angestellte:

### **360° Akquise**

Selbstbewusst zum  
Abschluss



Seminar/Coaching  
für Führungskräfte  
und Dienstleister:

### **Service meets KPI'S**

Exzellenter  
Kundenservice und  
Zielerreichung im  
Einklang



Seminar/Coaching  
für Verkäufer:

### **Vom Hallo zum Kauf**

Verkaufsstrategien,  
die wirken!  
Erfolgreich  
Verkaufen im  
Einzelhandel



## **Fair-Führung. Erfolgreich und empathisch führen.**

### **Ziele des Seminars/Coachings:**

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, die eine faire, transparente und lösungsorientierte Führungsweise etablieren möchten. Die Teilnehmer\*innen lernen, was Fairness im Teamkontext bedeutet und wie sie durch offene Kommunikation, klare Verantwortungsübernahme und ein tieferes Verständnis von Konfliktursachen das Arbeitsklima positiv beeinflussen und Teams erfolgreicher machen können.

### **Wie ich vorgehe:**

In fünf praxisnahen Modulen werden Führungskräfte durch Vorträge, Fallbeispiele, Reflexionsübungen und Gruppenarbeit dazu befähigt, Fairness als Leitprinzip zu verankern und alltägliche Herausforderungen in der Führung erfolgreich zu meistern. Die Teilnehmenden werden dazu angeregt, eigene Erfahrungen einzubringen und gemeinsam Lösungsstrategien zu entwickeln.

### **Das Paket enthält:**

5 Module:

- Klare Definition von Fairness in der Führung: Bedeutung und Auswirkungen von Fairness im Team.
- Herausforderungen erkennen und effektiv lösen: Strategien zur proaktiven Problemerkennung und -lösung.
- Die Bedeutung offener Kommunikation: Förderung einer Kultur des Vertrauens durch Transparenz.
- Verantwortung übernehmen statt Schuld zuweisen: Aufbau von Teamstärke durch klare Verantwortungsübernahme.
- Der „Eisbergboden“ der Probleme: Konfliktursachen analysieren und unter der Oberfläche liegende Spannungen verstehen.

Methoden: Interaktive Vorträge, Fallstudien, Reflexionsrunden, Übungen zur Selbst- und Teamreflexion, sowie praxisnahe Handouts.

### **Zielgruppe:**

Führungskräfte aller Ebenen, die eine faire und vertrauensvolle Führungskultur entwickeln und festigen möchten.

### **Dauer:**

2 Tage à 8 Stunden (inkl. Pausen) für eine intensive Schulung, die Theorie und Praxis vereint.

## **360° Akquise. Selbstbewusst zum Abschluss.**

### **Ziele des Seminar/Coachings:**

Euer/e Mitarbeiter/in wird sicherer und selbstbewusster im Akquise-Prozess. Ich nehme mich den Ängsten und Hemmungen im Kundenkontakt an. Es entsteht eine klare, strukturierte Gesprächsführung, die Sicherheit gibt. Mit Spaß und Leichtigkeit werden Erfolge im Kundenabschluss erreicht.

### **Wie ich vorgehe:**

Im ersten Schritt lernen wir uns kennen und finden gemeinsam heraus, wo die Unsicherheiten und Herausforderungen liegen. Von dort aus entwickeln wir Strategien, die leicht umsetzbar sind und positive Erfahrungen im Akquise-Alltag schaffen. Spielerische und praxisnahe Übungen sorgen dafür, dass die/der Mitarbeiter/in mit Freude und Erfolg ans Telefon geht.

### **Das Paket enthält:**

Ein Kennenlerngespräch, um die genauen Herausforderungen zu klären. Entwicklung von Akquise-Strategien, die sich leicht und motivierend anfühlen. Praxisnahe, spielerische Trainingseinheiten, die den Akquise-Prozess greifbar und positiv gestalten. Regelmäßige Reflexion und Anpassung, um sicherzustellen, dass die Fortschritte nachhaltig sind.

### **Zielgruppe:**

Versicherungen, Mitarbeiter im Verkauf, Mitarbeiter im Vertrieb, Einzelhandel, Banken.

### **Dauer:**

1-Tages-Seminar (6-8 Stunden), flexibel je nach Unternehmensgröße und Bedarf anpassbar.

## **Service meets KPI'S.**

### **Exzellenter Kundenservice und Zielerreichung im Einklang.**

#### **Ziele des Seminars/Coaching:**

Optimierung von Service und Effizienz: Den Teilnehmern zeigen, wie sie hervorragenden Kundenservice bieten, ohne dabei die Unternehmensziele aus den Augen zu verlieren.

Praxisorientierte Methoden: Strategien entwickeln, um Servicequalität zu steigern und gleichzeitig Effizienz und Produktivität sicherzustellen.

Balance finden: Den Spagat zwischen Kundenorientierung und Unternehmenskennzahlen erfolgreich meistern.

#### **Wie ich vorgehe:**

Interaktive Szenarien: Praxisnahe Rollenspiele und Fallbeispiele, bei denen Service und Unternehmensziele gleichzeitig im Fokus stehen.

Teamaufgaben: Gruppenarbeit und Wettbewerbe fördern Teamgeist und praxisnahe Lösungen.

Reflexionsrunden: Gemeinsame Diskussionen, um das Erlernte zu vertiefen und im Alltag umzusetzen.

#### **Das Paket enthält:**

Praxisorientierte Szenarien: Realistische Situationen aus dem Arbeitsalltag, in denen Kundenservice und Unternehmensziele miteinander in Einklang gebracht werden müssen.

Tools und Methoden: Effektive Werkzeuge zur Effizienzsteigerung, ohne die Servicequalität zu beeinträchtigen.

Erfolgstagebuch und Reflexionsübungen: Methoden zur langfristigen Verankerung des Gelernten.

#### **Zielgruppe:**

Führungskräfte im Verkauf: Geschäftsführer, Abteilungsleiter und Teamleiter, die sowohl für Servicequalität als auch Zielerreichung verantwortlich sind.

Verkaufspersonal: Verkäufer, die im direkten Kundenkontakt stehen und regelmäßig KPI erfüllen müssen.

#### **Dauer:**

1-Tages-Seminar (6-8 Stunden), flexibel je nach Unternehmensgröße und Bedarf anpassbar.

## **Vom Hallo zum Kauf. Verkaufsstrategien, die wirken!**

### **Erfolgreich Verkaufen im Einzelhandel.**

#### **Ziele des Seminars/Coachings:**

Das Seminar vermittelt Verkaufsmitarbeiter\*innen alle relevanten Techniken, um Kunden professionell und empathisch zu beraten, den Verkaufsabschluss souverän zu erreichen und langfristige Kundenbindungen aufzubauen.

Im Fokus stehen ein gelungener erster und letzter Eindruck, eine präzise Bedarfsanalyse sowie effiziente Verkaufstechniken, um Mehrwert und Umsatz zu steigern.

#### **Wie ich vorgehe:**

Durch praxisnahe Übungen und gezieltes Feedback werden die Teilnehmer\*innen befähigt, die erlernten Techniken direkt im Verkaufsalltag umzusetzen.

Die Module beinhalten Rollenspiele, Simulationen realer Verkaufssituationen, Gruppenarbeiten und individuelle Reflexionen, die eine nachhaltige Kompetenzentwicklung fördern.

#### **Das Paket enthält:**

7 Module: Begrüßung/erster Eindruck, Bedarfsanalyse, Verkaufstechniken (Teile/Bon, Storytelling, Emotional Selling, Cross- und Up-Selling), Einwandbehandlung, Verkaufsabschluss, Kundenbindung und letzter Eindruck, Empathie.

**Methoden:** Interaktive Übungen, Feedbackrunden, Fallbeispiele, Arbeitsblätter und Handouts mit praxisrelevanten Tipps.

#### **Zielgruppe:**

Verkaufsmitarbeiter\*innen und Führungskräfte im Einzelhandel sowie Quereinsteiger, die ihre Kundenansprache und Verkaufskompetenzen auf das nächste Level heben möchten.

#### **Dauer:**

2 Tage à 6 Stunden (inkl. Pausen) für eine intensive und praxisnahe Schulung.

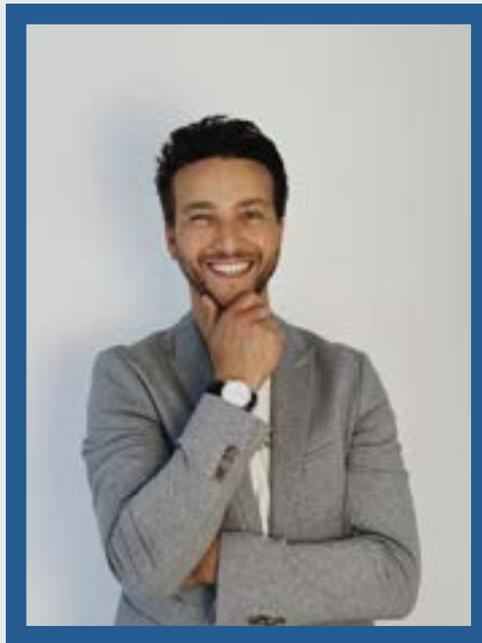
**Du benötigst ein anderes, individuelles Angebot?**

Dann lass uns gemeinsam über deinen Bedarf sprechen, damit ich dir ein individuelles Seminar zusammenstellen kann.

**Du möchtest, dass ich dein ganzes Team motiviere?**

Gerne halte ich eine inspirierende Vortragsrede zu meinen Seminarthemen oder zu Themen, die euch beschäftigen.





### **Warum kann ich das?**

21 Jahre Berufserfahrung im Einzelhandel.

15 Jahre Führungskraft, mit bis zu 80 Mitarbeiter/innen.

15 Jahre in der Kunden- und Partnerakquise.

15 Jahre im Eventmarketing.

9 Jahre Schulung, Coaching und Training.

2 Jahre Seminar.

Ständige private Weiterbildungen im Bereich Persönlichkeitsentwicklung, Psychologie, Zeitmanagement und Achtsamkeit am Arbeitsplatz.

### **Zertifikate:**

Train the Trainer-Ausbildung, Handelsverband BW.

Ausbilder-Eignungsprüfung, IHK.

Speaker-Bootcamp, Felix Thoenessen.

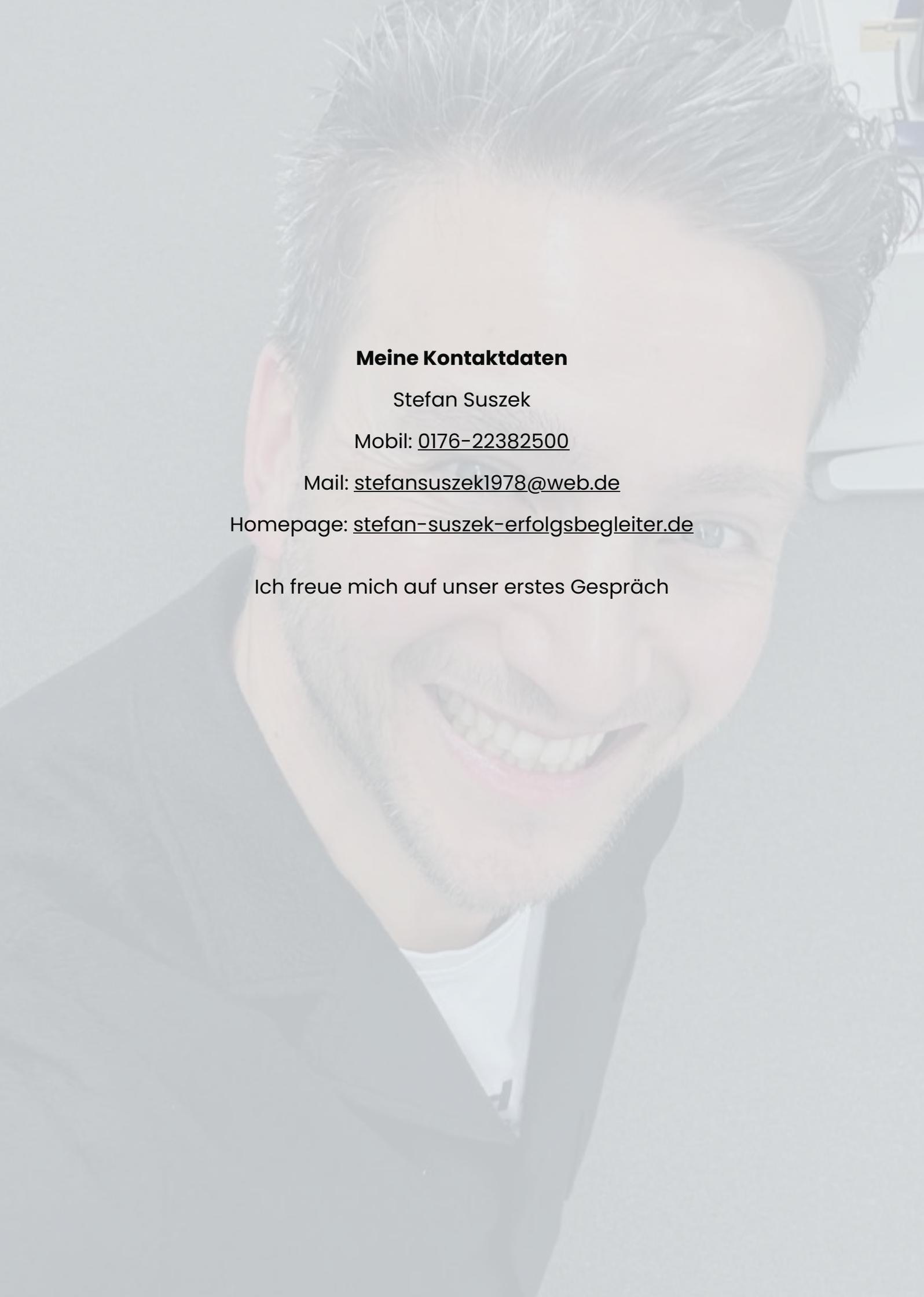
### **Auf den Punkt gebracht:**

Dein Erfolg ist mein Ziel- und die Wege zu deinem Ziel entstehen durch's Gehen! Ich begleite dich auf deinem persönlichen Erfolgsweg.

Ob im Seminar, im Coaching oder im gemeinsamen Training-

ich lege sehr großen Wert auf eine ehrliche, klare Kommunikation und gegenseitigen Respekt.

Du bekommst von mir keine Leistung von der Stange, sondern individuelle Konzepte, basierend auf deinen Zielvorstellungen, Herausforderungen und meinem Wissen und meinen Erfahrungen.



**Meine Kontaktdaten**

Stefan Suszek

Mobil: 0176-22382500

Mail: stefansuszek1978@web.de

Homepage: stefan-suszek-erfolgsbegleiter.de

Ich freue mich auf unser erstes Gespräch