

Hamburg, 12.11.2013

Klaus Schinko Consulting  
Senior-Consulting für Emotionaler Verkauf  
und Führungskräfteentwicklung  
www.klaus-schinko.de

**Herrn  
Diplom Volkswirt  
Klaus Schinko**

An der Römervilla 6  
55545 Bad Kreuznach

### **Referenzschreiben**

Sehr geehrter Herr Schinko,

gerne bestätigen wir die Zusammenarbeit mit Ihnen als **externen Trainer, Coach und Experten für unser Telemarketing 2011** für diverse Projekte in unserem Hause.

**Die S-KON Sales Kontor Hamburg AG** umfasst mittlerweile über 500 Mitarbeiter, an 7 Standorten.

Die Marktführer des deutschen Telekommunikationsmarktes, zählen zu unseren langjährigen Auftraggebern. Wir unterstützen unsere Kunden bereits bei der Entwicklung der Kampagnenidee und setzen diese anschließend ganzheitlich um.

Hierbei übernehmen wir vielfach auch die gesamte Prozessabwicklung im Sinne einer modernen Business Process Outsourcing - Strategie.

Qualität und Kundenorientierung stehen bei uns an erster Stelle. Eine kompetente, transparente und erfolgreiche Projektumsetzung ist dabei selbstverständlich.

Sie haben unser Unternehmen im Vertriebsbereich Telesales im Jahr 2011 mit bisher insgesamt 11 Projekten und über 40 Trainingstagen an unseren Standorten Hamburg I+II, Berlin und Pinneberg sehr erfolgreich begleitet, insbesondere innerhalb der Bereiche:

- **Telesales**
- **Retention**
- **Neukundengewinnung**
- **Up- und Cross-Selling**

Ihr Trainingsansatz ist eine Kombination aus Seminar, Workshop und Praxis-Coaching am Arbeitsplatz „on the Job“ und fand sowohl bei unseren Mitarbeitern, als auch bei unseren Führungskräften sehr großen Zuspruch.

Unsere Mitarbeiter schätzen Sie als empathischen und wertschätzenden Coach aus der Praxis. Sie vermitteln Ihnen die Freude und den Spaß an der proaktiven und emotionalen Kommunikation mit dem Kunden und tragen somit viel zu deren Motivation bei.

Durch Ihre Module:

- *Nutzen –Nutzen –Nutzen: What's in it for me?"*
- *Win-Win-Argumentation bei Einwänden und Kaufwiderständen*
- *Richtig Fragen- emotional Hinhören – und wertschätzend Feedback geben!"*

geben Sie unseren Mitarbeitern die notwendige konzeptionelle Sicherheit.

Unsere Coaches, Teamleiter und Standortleiter respektieren Sie als Profi und Experten im Bereich Telemarketing und konnten bereits viele Ihrer Tipps erfolgreich umsetzen.

**Sehr geehrter Herr Schinko,**

an dieser Stelle noch einmal mein *Dankeschön* für Ihr Engagement bei der Unterstützung unserer Arbeit und Ihre offene und positive Kommunikation in der Planung, Abstimmung und Durchführung sowie Evaluierung der Trainings.

Mit freundlichen Grüßen  
Hamburg, 12.11.2013



Andre Röben  
Director Operations  
S-KON Sales Kontor Hamburg AG