

Knigge von Momberger

Die Interviews

Einige Empfehlungen

Bewerbungstipps

Online Bewerbung

## **WER WIR SIND, WORAN WIR GLAUBEN, WIE WIR UNS VERHALTEN UND WAS WIR ANSTREBEN**

Die MOMBERGER GROUP hat eine starke Unternehmenskultur, weil wir klare Vorstellungen davon haben, wer wir sind, woran wir glauben, wie wir uns verhalten und was wir anstreben. Diese Inhalte werden in einer großen Anzahl von Unterlagen, E-Mails, Dokumentationen und Gesprächen täglich vertieft und damit verstärkt.

Einige Elemente dieser Kultur finden Sie hier:

- Die Trainer und Coaches vom MOMBERGER sind erfahrene Persönlichkeiten, die seit vielen Jahren im Verkauf, Training oder Coaching arbeiten.
- Die Trainer und Coaches sind über 28 Jahre alt und haben eine breit angelegte Persönlichkeit – mit einer guten Balance zwischen dem beruflichen Anspruch, den persönlichen Interessen und der privaten Sphäre.
- Wenn Sie Interesse haben, in dieses Team einzutreten, trainieren wir Sie intensiv für die neuen Aufgaben. In internen Workshops, durch die Begleitung von erfahrenen Kollegen und schriftliche Materialien.
- In der Einarbeitungszeit – aber auch später – erhalten Sie tagtäglich eine präzise Information über Ihre Leistungen und Fortschritte.
- Wir kennen nur drei Beurteilungskriterien
  - In welchem Bereich sind Sie sehr gut?
  - In welchen Bereichen können Sie noch besser werden?
  - Was ist absolut inakzeptabel (z. B. mangelnde Präzision und Unzuverlässigkeit)

*“We admire people who work hard, who are objective and thorough. We despise office politicians, toadies, bullies, and pompous asses.”*  
D.O. Dec. 1960

So weiß jedes Team-Mitglied jederzeit und sehr präzise, wo sie oder er steht. Bei uns gibt es keine Unklarheiten und Gerüchte. Offenheit, Verlässlichkeit und das Wissen, dass das ganze Team hinter dem Einzelnen steht, ist die Grundlage unserer Kultur.

Knigge von Momberger

Die Interviews

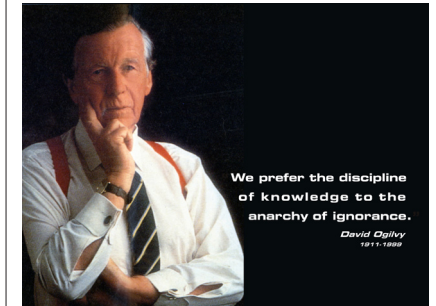
Einige Empfehlungen

Bewerbungstipps

Online Bewerbung

- Gute Leistungen des Einzelnen werden in der Gesamtgruppe kommuniziert. Verbesserungschancen und Inakzeptanzen werden im direkten Gespräch besprochen und die Schritte zur Verbesserung werden gemeinsam festgelegt.
- Diese Kultur der Offenheit und Verlässlichkeit führt zu der weit überdurchschnittlichen Zugehörigkeit der Team-Mitglieder zur MOMBERGER GROUP.
- Durch regelmäßige interne Schulungen steigern wir unsere Qualifikation kontinuierlich. D. h., wir praktizieren bei uns das gleiche, das wir auch unseren Kunden empfehlen.
- Training sollte ein lebenslanger Prozess sein.
- Unsere wichtigsten internen Trainingsthemen sind:
  - Die Stufen des Verkaufsprozesses
  - Präzision im Tagesablauf
  - Steigerung der Kundenzufriedenheit durch klare Prozesse
  - Reporting
  - Verhalten gegenüber Kunden
  - Sachliche Überzeugung
  - Abschlusstechniken
  - Motivation
  - Teamentwicklung
  - Coaching on the Job
  - Anwendungstraining mit Tools
  - Workshop-Training
  - Video-Coaching
  - Die Kunst der Rede/Rhetorik
  - Führungsmethodik

*Die Ratschläge von David Ogilvy beachten wir auch noch heute.*



*"We prefer the discipline of knowledge to the anarchy of ignorance."*

*D.O. Dec. 1960*

Zu allen Aspekten unserer Arbeit haben wir sehr präzise Empfehlungen formuliert, wie z. B. dieses 14-Punkte-Programm zum Thema „Auftreten und Verhalten“.