

# FINAL PITCHES - ETP 2022 – 24.05.2022

**START**

**TOOLS  
FÜR TRAINING & CO**

**HYBRID / BLENDED  
TRAINING**

**11:30**

**Ralf Haake und Ralph Goldschmidt**  
+E®: Das Coaching- und  
Trainingstool für wirksame  
Veränderung mit "gefühltem JA"

**Machwüth Team International  
GmbH**  
Sartorius Sales Enablement  
Program

**12:10**

**Dirk Scheffer**  
NEW TOOL 4 NEW WORK -  
Stimulatives Tool: Corpus Methode

**Manuela König und Eva-Maria Kraus**  
#sogethybrid

**12:55**

**Initiative für nachhaltige  
Kundenbegeisterung**  
Die Service-Reise zur Kunden-  
begeisterung als virtuelles  
Brettspiel

**Dirk Thiemann**  
DIV Sales Onboarding



# FINAL PITCHES - ETP 2022 – 24.05.2022

**START**

**CLASSIC TRAINING  
[PRÄSENZ]**

**PURE ONLINE  
TRAINING**

**14:20**

**Barbara Messer**

Person als Prozess - wertvolle  
Keimzelle für den gesamten  
Wandel

**Dirk Scheffer & Siegfried Orendi**

Reach the Win Targets - Global  
multicolor Sales Coaching and  
Solutions Selling

**15:00**

**Apriori Mensch, Kerstin Renner**

Empowerment Programm für  
weibliche Young Professionals

**Monika Keil**

Online-Meetings MERKwürdig  
gestalten

**15:45**

**NEVEREST und BILLA**

Die BILLA Star-Teams  
(Fusionsbegleitung und  
Teamentwicklungsmaßnahme)

**Sandra Dundler & Inga Geisler**

Menschen online begeistern mit  
interaktiven Live Online Trainings

**16:25**

**Dirk Scheffer**

NEW WORK - Sales Hackathon -  
Erfolgsfaktoren, Sales Excellence  
und Inspire Sales Book

