

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
1992				
Gold	Das Management des Opel-Händlerbetriebs	Hersteller	ism Informationssysteme im Medienverband, Merzig	Adam Opel AG, Rüsselsheim
Silber	Fachverkäufer für Teile und Zubehör Stufe 1-3	Hersteller		BMW AG, München
Bronze	Langzeitkurs Informatik F	Hersteller		IBM Deutschland GmbH, Sindelfingen
Gold	Bosch KH-Systemverkäufer	Handel	RAC Werbeagentur, Stuttgart	Robert Bosch GmbH, Leinfelden-Echterdingen
Silber	300-Tage-Training	Handel	Prasse-Training & Partner, Leonberg	Classen-Papier, Essen
Bronze	Qualitative, marktgerechte Personalplanung	Handel		Schulungszentrum der BayWa AG, Hohenkammer
Gold	Erfolgreich handeln im Kundengeschäft	Dienstleister	Hans A. Hey BDVT, Heilbronn	Kreissparkasse Heilbronn
Silber	ARA Services umweltaktiv	Dienstleister	MUT Marketing Ulla Thombansen, Paderborn	ARA Services GmbH
Bronze	Umsetzung der Firmenkundenstrategie	Dienstleister	dta - Deutsche Trainer- und Führungskräfte-Akademie, Dr. Angelika Hamann & Partner, Unternehmensberatung, Hamburg	Dresdner Bank AG, Niederlassung Frankfurt
1993				
Gold	Kundenorientiertes Verhalten durch Team-Training	Hersteller	Peter Schmitt, ESSO AG, Hamburg, Partner-Training"	ESSO AG, Hamburg
Silber	AUDI Partner-Programm - Begegnung zweier Welten	Hersteller	SYNTOM Training, Organisationsentwicklung, Marketing, Niederkassel	AUDI AG, Ingolstadt
Bronze	Aufgaben- und beziehungsorientierte Durchsetzung von Vertriebsleitlinien weltweit	Hersteller	nötges & Partner GmbH, Paderborn	Hugo Boss AG, Metzingen
Gold	HYPO Service Bank Verkäufertraining	Dienstleister		HYPO Service Bank AG, München
Silber	PEP bei ARA-Services	Dienstleister	MUT Marketing Ulla Thombansen, Paderborn	ARA Services GmbH
Bronze	nicht vergeben	Dienstleister		
1994				
Gold	Integratives Aufbauprogramm für Außendienst	Hersteller	CONTRAIN GmbH, Consulting & Training, Mainz	BIB Böhlinger Ingelheim Backmittel GmbH, Ingelheim
Silber	Ich und mein Kunde - Techniker handeln kundenorientiert	Hersteller	Meteor Team-Entwicklung für Menschen, Teams und Organisation, München	Adam Opel AG, Service Training Center, Rüsselsheim
Bronze	Profi-Praxis, Service für den Arzt, Fortbildung für das Praxis-Team	Hersteller	Oberstebink & Partner GmbH, Essen	GLAXO GmbH, Hamburg
Gold	Menschen gewinnen - Erfolgreich verkaufen	Handel	RITT-Systemtraining, Düsseldorf	Electronic Partner GmbH & Co. KG, Düsseldorf
Silber	Strategische A+W in der Vernetzung von ME/OE/PE	Handel	Weiterbildungszentrum, Heinzjürgen Reich, Gaienhofen	Taxis Baustoffhandlung
Bronze	Ausbildungsprogramm zum BMW-Teilvertriebsleiter	Handel		BMW AG Training Service, München
Gold	INTEM IntervallSystem Training: Sicher und erfolgreich verkaufen	Dienstleister	INTEM Institut, Mannheim	Bayerische Hypotheken- und Wechsel Bank AG, Mannheim
Silber	nicht vergeben	Dienstleister		
Bronze	nicht vergeben	Dienstleister		
1995				
Gold	Der Kunde kommt zuerst	Hersteller	Dipl. Soz.-Päd. Michael Freiling und Dipl. Betriebswirt Joachim-Bernhard von Prittwitz und Gaffron BDVT, Lohra	Volkswagen AG, Vertrieb, Ersatzteile, Kassel

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Silber	Persönlichkeitsentwicklung und Erfolg im Beruf	Hersteller	Boehringer Mannheim GmbH, W.K. Brohm, C. Täffler-Keller	Boehringer Mannheim GmbH, Mannheim
Bronze	Konsequent und kompetent kundenorientiert	Hersteller	Training & Trainer GmbH, Rolf Birmes, Krefeld	Wienerberger Ziegelindustrie GmbH & Co., Hannover
Gold	Die Bosch-Formel - Flexibilität im Verkauf	Handel	INFORMAX GmbH, Horst G. Max BDVT	Robert Bosch GmbH, Gesch.ber. Elektrowerkzeuge, Leinfelden-Echterdingen
Silber	nicht vergeben	Handel		
Bronze	FIT - Das Kompetenztraining im Schuhfachhandel	Handel	Peter Bosch BDVT, Überlingen	NORD-WEST-RING Akademie für Verkaufsförderung, Mainhausen
Bronze	Ausbildung neuer Verkäufer/innen	Handel	BMW AG, Vertrieb Mitteleuropa, München	BMW AG, Vertrieb Mitteleuropa, München
Gold	nicht vergeben	Dienstleister		
Silber	Verhaltens- und Kommunikationstraining für Fahrer im internationalen Lohnveredelungsverkehr	Dienstleister	Wilhelm Gottfried Bode BDVT, Berlin und Elmar Hertzog und Partner Management Institut, Kleinmachnow	Adolf Meyer & Josef Meyer Int. Spediteure GmbH & Co. KG, Osnabrück
Bronze	Gastorientiertes Verhalten an der Rezeption und im Service	Dienstleister	hp trainings, Angelika Niemsch und Bernd Höcker, Köln	Rhön Park Hotel, Hausen
1996				
Gold	Ganzheitliche Ausbildung	Hersteller	Dipl.-Ing. Rainer Triebe, Albstadt	METTLER TOLEDO GmbH, Albstadt
Silber	Ausbildung zum/zur Service Berater/in	Hersteller	BMW AG, München	BMW AG, München
Bronze	Opel Impulse Programm	Hersteller	Rudolf Vogl Consulting & Training, Hanau	Adam Opel AG, Rüsselsheim
Gold	Unternehmer-Nachfolger-Ausbildung	Handel	BMW AG, München	BMW AG, München
Silber	nicht vergeben	Handel		
Bronze	nicht vergeben	Handel		
Gold	ZAK - offensive Führungs- und Verkaufskonzepte im Privatkundengeschäft der BfG Bank AG, Frankfurt	Dienstleister	DIE TRAINER-Föderation GmbH, Henner Lenfers, Dr. Albert Siepe, Hildesheim	BfG Bank AG, Frankfurt
Silber	"Kompetenzsteigerungs-Programm für Groß-Firmenkundenbetreuer"	Dienstleister	Beratungsstelle für BankBetriebsWirtschaft Jacob + Partner mbH, Herbert H. May, Wiesbaden	DG-Bank Deutsche Genossenschaftsbank, Frankfurt
Bronze	"TOPP-Tage für Unternehmer - Die erfolgreiche Unternehmerpersönlichkeit"	Dienstleister	WI Wirtschaftspsychologisches Institut, Dr. Barbara Topp & Tiana Piehler, Erfurt	
Sonderpreis	Einführung einer Marketingorganisation in einer Behörde	Dienstleister	NT NIEVERGELT TRAINING, Rolf W. Nievergelt, Hombrechtikon, Zürich, Schweiz	AFI Amt für Informatik des Kantons St. Gallen, Schweiz
1997				
Gold	Karrierealternativen nach Wegfall der Hierarchiestufen - Entwicklungsprogramm für Fach- und Führungskräfte	Hersteller	Mazur und Partner, Neu-Ulm	WMF AG, Geislingen/Steige
Silber	VARTA Aufbaustudium zum Vertriebsingenieur	Hersteller	Horst Rückle Team GmbH, Peter Stumber, Böblingen	VARTA Batterie AG, Hannover
Bronze	Beratertraining Apotheke - Infokonzert für Außendienstmitarbeiter	Hersteller	Bruno Schmalen, SCHMALEN-Personalmanagement und Training, Ostheim	Cosmetique active, Phas Pharma Kosmetik, Bruchsal
Gold	Beautiful success - Ganzheitliche Trainerqualifizierung schafft Synergien bei Lancaster	Handel	SYNTOM Training, Niederkassel	Lancaster Group Deutschland GmbH, Wiesbaden

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Silber	Strategie-Seminare (EKS) im Lebensmittel-Einzelhandel	Handel	Seiwert-Institut GmbH, Prof. Dr. Lothar J. Seiwert, Heidelberg	Rewe Zentral AG, Niederlassung Hungen, Hungen
Bronze	Merchandising für Redken-Mitarbeiter und Redken-Friseure	Handel	!do it-Team, Kätte Kitter-Ohlms, Hildesheim	Redken Laboratories GmbH, Frankfurt
Gold	Qualifizierungskonzeption "Finanz- und VermögensberaterInnen"	Dienstleister	Württembergische Sparkassenakademie, Neuhausen a.d. F.	Sparkasse Zollernalb, Balingen
Silber	Coaching-Prozesse zur erfolgreichen Mitarbeiterentwicklung	Dienstleister	Deutsche Telekom AG, Dipl.-Ing. Franz-J. Dirks, Fröndenberg	Deutsche Telekom AG, Hannover
Bronze	QUICK START = Qualitätsintegrierendes Coaching- und Trainingskonzept	Dienstleister	DIREKT ANLAGE BANK GmbH, Doris Strobl, München	DIREKT ANLAGE BANK GmbH, München
Gold	Verkäufer-Ausbildungs-Lehrgang	offene Seminare	Deutsche Verkaufleiter-Schule GmbH, Dipl.-Betw. M. Hartan	
Silber	Neuland-Moderation: Basis Training	offene Seminare	Institut Neuland - Centrum für Neues Lernen	
Bronze	Wie Sie Ihre Patienten überzeugen!	offene Seminare	Hans-Uwe L. Köhler, Training & Beratung	
1998				
Gold	Kunden begeistern und erfolgreich machen	Hersteller	hp trainings, Angelika Niensch und Bernd Höcker, Köln	JK Ergoline GmbH, Windhagen
Silber	Spiele und lebendiges Lernen im EDV-Training	Hersteller	Spiel & Spektrum, Axel Rachow, Köln	BASF AG, Ludwigshafen
Bronze	Workshopreihe "Offensiver Manager"	Hersteller	Bernd Burkhardt, Mercedes-Benz, Marketing-Academy, Stuttgart	Vorstandsressort Vertrieb, der Daimler-Benz AG
Gold	Erweiterung der persönlichen und sozialen Kompetenz von Mitarbeitern zur Steigerung von Führungs- und Verkaufsqualitäten	Handel	Implus Training & Beratung, Gerhard Jantzen, Bad Dürkheim	DEA Mineraloel AG, Hamburg
Silber	Aktives Verkaufen + Produktnutzen und Wettbewerbsvergleich + Testkaufstudie	Handel	Commax Consulting, München Christian Geißler	Recaro GmbH, Kirchheim/Teck
Bronze	Enorm in Form durch Akquisition und Kundenpflege 2000	Handel	VMT Vertriebs- und Management-Training, Rose-Martina Bosler, Stuttgart	Lesonal GmbH, Stuttgart
Gold	Transfer-Training	Dienstleister	TAM Trainer Akademie München, Helmut Fuchs, Fulda	BRG Bahnreinigung Frankfurt am Main GmbH, Frankfurt
Silber	Führungskräfteausbildung mit Verkaufstraining zum <i>Coach on the job</i>	Dienstleister	In'tem Trainergruppe Sessler & Partner GmbH, Marion Kling und Helmut Sessler, Mannheim	Volksbank Neuss eG, Neuss
Bronze	Auf neuen Wegen zum Kunden - Erfolg durch Kundenorientierung	Dienstleister	Commax Consulting, München Christian Geißler	Aral AG Bochum, Bochum
Gold	nicht vergeben	offene Seminare		
Silber	Lehrgang "SERVICE-MANAGER/-MANAGERIN (KVD)"	offene Seminare	MarketingAkademie Hamburg, René Weber GmbH, Christian Gauß-Kuntze, Hamburg	
Bronze	hr 12.3 - Wege zum Spitzenverkäufer durch gezieltes Coaching	offene Seminare	Horst Rückle Team GmbH, Peter Stumber, Böblingen	
1999				
Gold	Kundenorientierung bei hagebau: Markt- und kundenorientierte Personalentwicklung als Marketinginstrument am Point of Sale		TOP Trainings-, Organisations- und Personalentwicklungsgesellschaft mbH, Rolf Karges, Saarbrücken	hagebau GmbH & Co KG, Soltau

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Silber	Menschen gewinnen - erfolgreich verkaufen		RITT® Systemisches Training, Jörg-Kristian Rückholz, Düsseldorf	Kaufring AG, Düsseldorf
Bronze	Qualität Besser Miteinander - QBM, Training und Organisationsentwicklung		Gabriel Geis, Training & Beratung, Hamburg	Axel Springer Verlag AG, Darmstadt
Zertifikat	Modelling der TOP-Verkäufer	Exzellente Trainingsleistungen	T-Mobil, Abteilung Training Vertriebsmitarbeiter und unternehmensweite Fort- und Weiterbildung, Bonn	T-Mobil, Vertriebsmanagement Geschäftskunden, Bonn
Zertifikat	Kontaktstudium "Master of Business Communication (MBC)"	Exzellente Trainingsleistungen	Studienzentrum Schloss Langenrain GmbH, Roland luxemburger, Allensbach	Offenes Kursangebot
Zertifikat	"Fit für die Zukunft" - Verhalten am Telefon + Verkaufen am Telefon -	Exzellente Trainingsleistungen	Training & Trainer, Volker Rockstroh, Waldkappel	Raiffeisenbank eG, Hofgeismar
Zertifikat	Trainerausbildung (Grundlagen)	Exzellente Trainingsleistungen	Neuland & Partner, Training und Unternehmensentwicklung, Michèle Neuland, Markus Gressmann, Stefan Jehn, Künzell	Neuland & Partner, Training und Unternehmensentwicklung, Künzell
Zertifikat	Maßnahme zur Wiedereingliederung junger Erwachsener	Exzellente Trainingsleistungen	MitMensch! Kommunikations- & Personaltraining, Paderborn	Arbeitsamt Höxter in Kooperation mit VHS Höxter, Höxter
Zertifikat	Teilprojekt aus der Trainingsmaßnahme: »Dialog für die Zukunft - Coachausbildung«	Exzellente Trainingsleistungen	Horst Rückle Team GmbH, Inge Glatz, Böblingen	Rhône-Poulenc Rorer Deutschland GmbH, Köln
Zertifikat	Qualifikationskonzept: "Vertriebsassistenten Coaching und Training"	Exzellente Trainingsleistungen	Hans Heß, Wachenheim	Deutsche Telekom AG, Zentrum Vertrieb, Bonn
Zertifikat	Förderprogramm für Leistungs- und Potentialträger (FLP)	Exzellente Trainingsleistungen	DaimlerChrysler AG, Wörth	DaimlerChrysler AG, Wörth
Zertifikat	Fortbildungskurs zum Fachkaufmann/-frau für Vertrieb IHK	Exzellente Trainingsleistungen	Bernd Stelzer Vertriebsconsulting GmbH, Linden	Offenes Kursangebot
Zertifikat	MMI Kundenorientierungsprogramm	Exzellente Trainingsleistungen	GPM Gröne Projekt- und Managementberatung, Burgwedel	MMI Marketing Management Institut GmbH, Braunschweig
2000				
Gold	PEP - Persönliches Entwicklungs-Programm für Führungskräfte der Sparda-Bank Köln eG		Holger Six, Unternehmensentwicklung, Training und Coaching, Neuss und Stephan Gingter, Jüchen	Sparda-Bank Köln eG, Köln
Silber	Teilecenter Förderprogramm E4		DaimlerChrysler AG, Global Logistics Center, Sascha Maurer, Germersheim und Quest Team, Philipp Jung GmbH, Philipp Jung, Niedersteinebach	DaimlerChrysler AG, Global Logistics Center, Germersheim
Bronze	Strahlende Sterne im Europa-Park		MUT Marketing, Ulla Thombansen, Paderborn	Europa-Park Freizeit- und Familienpark Mack KG, Jürgen Mack, Rust
Sonderpreis	"Spielfeld Verhandlungstisch" Praxistraining für Einkauf & Verkauf	Die beste Einreichung aus dem deutschsprachigen Ausland	P.S. TRAINING GmbH, Wien, Austria, Peter Solc	VOEST Alpine Stahl Linz GmbH, Linz, Austria
Zertifikat	SELLYMPIA 2000 - die einmalige Qualifizierungskonzeption für den Pharma-Außendienst	Exzellente Trainingsleistungen	Frieß & Partner, Rainer Frieß, Worms und D.A.R.T., Axel Rachow, Köln	Janssen-Cilag GmbH, Neuss
Zertifikat	Startprogramm für die Arbeit mit den Agenturen	Exzellente Trainingsleistungen	Ralf Vorschel, Gothaer Versicherungen, Köln	Gothaer Versicherungen, Ralf Vorschel, Abt. AOE, Köln

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Zertifikat	Kunden- und Prozeßorientierung bei den Stadtreinigern, Kassel	Exzellente Trainingsleistungen	impuls Training & Beratung - Ehrhard Flato & Partner, Ahnatal, Ehrhard Flato	Die Stadtreiniger, Kassel
Zertifikat	Team-Performanz-Optimierung (TPO)	Exzellente Trainingsleistungen	POSÉTRAINING, Ulf D. Posé, Mönchengladbach	Lufthansa Revenue Services, Norderstedt
Zertifikat	Die LernTour®	Exzellente Trainingsleistungen	Südwest Akademie für Unternehmensentwicklung - Das LernTour-Team (Ute Höfer, Gerd Kalmbach, Jürgen Kern, Christine Simeon, Andreas Wenzlau)	Häuslicher Pflegedienst Christine Kern, Reute bei Freiburg
Zertifikat	Mentales Reengineering - Motivation und mentale Vorbereitung der Mitarbeiter auf zukünftige Veränderungsprozesse durch Erlebnisorientiertes Managementtraining	Exzellente Trainingsleistungen	TAM Trainer-Akademie-München Unternehmensberatungs GmbH, Fulda, Helmut Fuchs	Janssen-Cilag GmbH, Neuss-Rosellen
2001				
Gold	Spitzenleistungen bei Gästen der Zermatter Rothornbahn	Dienstleistung	t&c trainings-consulting AG, CH-Wollerau, Jean-Pierre Zosso	Luftseilbahn Zermatter Rothornbahn AG, CH-Zermatt
Silber	ServTrain - Service Trainings	Dienstleistung	Deutsche Bahn AG, Dienstleistungszentrum Bildung, Frankfurt, Pia Schilling, Ralf Bessler	Deutsche Bahn AG, Dienstleistungszentrum Bildung, Frankfurt
Bronze	Zertifizierung IST-Professional	Dienstleistung	Frantzen Personaltraining, Rendsburg, Jochen Frantzen	MobilCom GmbH, Büdelsdorf
Gold	Azubis trainieren Führungskräfte	e-learning	Otto Versand, AusbildungsCenter, Hamburg, Herr Fassbender, Frau Dr. Heinrichs	Otto Versand, Hamburg
Silber	Computer Based Training - Finanzdienstleistungen	e-learning	Generali-Interunfall VersAG, Wien, Robert Schmelzinger	Generali versicherung AG/Generali Group, Wien
Bronze	Ausbildungsbegleitendes Seminarprojekt	e-learning	Dr. Jurij Ryschka, Essenheim und Training & Trainer, Volker Rockstroh, Waldkappel	Deutsche Bank AG, Global Technology & Services, Eschborn
Gold	Die Meisterentwicklung der BASF	Handel und Industrie	BASF-Aktiengesellschaft, Ludwigshafen, Dr. Martin Holderbaum und Ernst	BASF AG, Ludwigshafen
Silber	Quelle-Shop Qualifizierung	Handel und Industrie	Commax Consulting AG, Grünwald, Christian Geißler	QUELLE Aktiengesellschaft Personalentwicklung Systemkunden, Nürnberg
Bronze	Mehr Erfolg durch Selbstdisziplin- Das TATEN-Programm	Handel und Industrie	Johannes Völgyfy, Marc Stollreiter, A-Götzendorf	IBM Österreich, Bildungszentrum, Wien
Gold	Certified Logistic Manager	International	Marketing-Akademie Hamburg René Weber GmbH, Hamburg	Lufthansa Cargo AG Training Center, Seeheim
Silber	nicht vergeben	International		
Bronze	nicht vergeben	International		
Gold	Standortsicherung durch Einführung der Gruppenarbeit	Management	ego energetics Ges. für Persönlichkeitsentwicklung, Freiamt, Hanns-Georg von Wolff	CASE Harvesting System GmbH, Neustadt
Silber	Deutsche Junioren Akademie	Management	Deutsche Gesellschaft für Mittelstandsberatung, München, Stefan Heidbreder	Div. Familienunternehmen
Bronze	Entwicklungsorientiertes Qualifizierungsprogramm	Management	Karsten Trebesch, Berater für Unternehmensentwicklung, Köln	Krantz TKT GmbH, Bergisch Gladbach

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Gold	Zukunftskonferenz - Start einer Fusion mit OE+PE-Prozess	Non-profit	PCG, Pischetsrieder Consulting GmbH, Hamburg, Julia Pischetsrieder, Gerd Pischetsrieder	HKK, Heidekreis-Klinikum GmbH, Soltau und Walsrode
Silber	nicht vergeben	Non-profit		
Bronze	nicht vergeben	Non-profit		
Gold	Train-IT - Methodenkompetenz für EDV-Trainer	Öffentliche Seminare	Neuland & Partner, Fulda, Jörg A. Wendorff	Neuland & Partner, Fulda
Silber	Ausbildung zum Performance-Coach	Öffentliche Seminare	A-M-T Management Performance AG, Radervornwald	
Bronze	Die neue ganz natürliche Rhetorik	Öffentliche Seminare	Kreative Lebens- und Unternehmensgestaltung, Heidrun Knigge, Berlin	
2002				
Platin	Kundenorientierung goes SeminarTheater	Vertrieb	vitaminT-Theater und Training für Veränderung GbR, München, Herr Markus Berg	Accor Hotellerie Deutschland GmbH, München
Gold	Kundenorientierung goes SeminarTheater	Vertrieb	vitaminT-Theater und Training für Veränderung GbR, Herr Markus Berg, Puccinistr. 5, 81245 München	Accor Hotellerie Deutschland GmbH, München
Silber	Service-Qualität steigern bei der Bewertung von Jahreswagen	Vertrieb	Moser Bildungsprojekte, Tübingen, Herr Karl-Heinz Andreas Moser, Herr Karl-Heinz Andreas Moser	DEKRA Automobil GmbH, Stuttgart
Bronze	nicht vergeben	Vertrieb		
Gold	Der Kunde = unser Arbeitgeber (Service ... der ankommt)	Personalentwicklung	Volker Rockstroh, Waldkappel	Lütticke Getränke GmbH, Ehringshausen
Silber	Foundations of Leadership - Grundlagen der Führung -	Personalentwicklung	Parker Hannifin GmbH, Köln, Herr Gereon Becker	
Bronze	ENVIRON Reality Training	Personalentwicklung	CPC Unternehmensmanagement AG, Frankfurt, Herr Gerhard Kimmel	TSystems ITS GmbH, Leinfelden-Echterdingen
Gold	Teamentwicklung in der Produktion	Organisationsentwicklung	topoi Consulting GmbH, Schorndorf, Herr Sven Betz	DaimlerChrysler AG, Abt. PMO/VM,HPC:S 752, Stuttgart
Silber	Ein Jahr in einem Tag - Das Team im Produktions-Prozess Theater	Organisationsentwicklung	Fleckenstein Training & Theater, München, Frau Anna Fleckenstein	Giesecke & Devirent GmbH, München
Bronze	nicht vergeben	Organisationsentwicklung		
Gold	ELSY Easy Learning System	e-learning	MFM Marketing Managemen, Pinneberg, Herr Dr. Reinhard Semkowsky	BHW VertriebsAkademie, Hameln
Silber	Unternehmenssimulation Führung	e-learning	lung & partner, Karlsfeld, Herr Helmut Lung	AOK Schleswig Holstein, Kiel
Bronze	nicht vergeben	e-learning		
Gold	nicht vergeben	Coaching		
Silber	nicht vergeben	Coaching		
Bronze	WELLDONE Team-Coaching "Service"	Coaching	WELLDONE-Institut, Düsseldorf, Tim Oberstebrink	Energie und Wasser Lübeck GmbH, Lübeck
2003				
Gold/Gewinner des internationalen Deutschen Trainings-Preises in allen Kategorien	Erhöhung der Beratungsqualität und Kundenbindung durch die Vertriebsmitarbeiter "Bereich Basisbank" der Volksbank Pforzheim	Dienstleistung	das training Unternehmens- u. Personalentwicklung, Lindau im Bodensee, Thorsten Hahn, Scherin Beuther, Achim Jaeger	Volksbank Pforzheim eG, Pforzheim

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Silber	"Fit für die Ausbildung"	Dienstleistung	flextrain, Wachenheim, Sabine Heß	Bertelsmann AG, Gütersloh
Bronze	Follow me - Führungsfitness für Vorarbeiter	Dienstleistung	ego energetics, Freiamt, Hanns-Georg von Wolff	Flughafen München GmbH, Schwaig
Gold	"Sag' JA zum Verkauf!": Vertriebs- und Unternehmensnähe für pädagogische Mitarbeiter	Behörden, soziale Einrichtungen, non-profit Organisationen	Trainerin Thea Simon-van de Ven, Hannover	ESTA-Bildungswerk e.V., Bad Oeynhausen
Silber	nicht vergeben	Behörden, soziale Einrichtungen, non-profit Organisationen		
Bronze	nicht vergeben	Behörden, soziale Einrichtungen, non-profit Organisationen		
Gold	Projektmanagement als Organisationsentwicklungsprojekt	Industrie	DaimlerChrysler AG Global Logistics Center P/GLC-POE, Germersheim, Elmar Rinck	DaimlerChrysler AG, Germersheim
Silber	Systemisches Management-Entwicklungs-Programm (MEP) als Beitrag zur Unternehmensentwicklung	Industrie	INPUT Institut für Personal- und Unternehmensmanagement, Paderborn, Prof. Dr. Richard K. Streich	Schmitz Cagobull AG, Horstmar
Bronze	Optimierung des Verkäuferportfolios	Industrie	Vertriebsconsulting GmbH, Waldkappel, Bernd Stelzer	ErdalRex GmbH, Mainz
Gold	Verkaufsberater/in im Gartencenter (IHK) - Professionelle Beratungskompetenz	Handel	Top Trainings-, Organisations- u. Personalentwicklungsges. mbH, Saarbrücken, Rolf Erich Karges	hagebau, Soltau
Silber	Der Blitz vor Ort - Tatort Service	Handel	Opel Akademie - Service Training Raytheon Training im Hause d. A. Opel AG, Rüsselsheim, Leiter Nichttechnisches Training Manfred Meister	Adam Opel AG, Rüsselsheim
Bronze	Vertriebsqualifizierung 2003 Kurzbezeichnung VQ 2003	Handel	Hollstein & Partner Training und Management, Kempfen, Jürgen Hollstein	Ihr Platz, Osnabrück
2004				
Gold/Der Internationale Deutsche Trainings-Preis 2004, der alljährlich aus den Goldgewinnern ausgelobt wird	„Kundenfreundlichkeit gewinnt“	Innovative Zielgruppen und Themen	COMMITT Kreativität Kommunikation Training, Hamburg, Tom Schmitt	PVG, Pinneberger Verkehrsgesellschaft mbH, Schenefeld, Holger Schlünkes
Silber	Zukunft und Innovation für ein mittelständisches Handwerksunternehmen	Innovative Zielgruppen und Themen	MitMensch! Training, Coaching Management, Paderborn, Dr. Nicole Jeannine Lehmann	Malermeister Ahle GmbH, Paderborn
Bronze	Trennungs-Kultur, Anleitung zum professionellen, wirtschaftlichen und fairen Kündigungsmanagement	Innovative Zielgruppen und Themen	Dr. Laurenz Andrzejewski, 1x1 Management & Karriereberatung, Usingen	
Gold	nicht vergeben	Kunden- und Mitarbeiterorientierung		
Silber	Das jetzt_ich: Programm - Nachhaltige Weiterentwicklung des kundenorientierten Mitarbeiterverhaltens	Kunden- und Mitarbeiterorientierung	Bruno Schmalen, Ostheim	Hewlett-Packard GmbH, Ratingen

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Bronze	Der „smarte“ Baumarkt	Kunden- und Mitarbeiterorientierung	Mobile GmbH Consulting und Training, Feldkirchen, Robert Jahrstorfer	Löber GmbH & Co. KG, Hofgeismar, Olaf Löber
Bronze	Grohe Potential System: ein innovatives und weltweites Führungskräfte-Entwicklungsprogramm	Kunden- und Mitarbeiterorientierung	Beratung Organisationsentwicklung André Domscheit, Hemer	Grohe Water Technology AG & Co. KG, Hemer
Gold	Fit für Azubi-Management	Nachwuchsförderung	Sparkasse Zollernalb, Hechingen, Gerd Löffler	
Silber	Organisationsausbau und vertriebsereif mit eigenem Nachwuchs (Berufsakademiker)	Nachwuchsförderung	Sparkassenversicherung Sachsen Lebensversicherung AG, Dresden, Dr. Jens Metzler	
Bronze	nicht vergeben	Nachwuchsförderung		
Gold	„Kunden noch erfolgreicher machen“: Seminarreihe für Ausstellungsverkäufer Bad und Wohnen mit Zertifikat	Vertrieb	noesis, Leonberg, Anna Dollinger	Villeroy & Boch AG, Mettlach, Dagmar Schumacher
Silber	UniRiesterProfi Das Quiz für Profis	Vertrieb	Tatkraft GmbH, Stephan Gingter, Jüchen	Union Investment Privatfonds GmbH Vertriebsdirektion West, Frankfurt
Bronze	Tracer (Projekt Zertifizierung)	Vertrieb	Institut Synergie, Vlotho, Wilma Pokorny-van Lochem	BMW Group Nederland, Rijswijk
Gold	nicht vergeben	Organisations- und Personalentwicklung		
Silber	Germanwings – fly higher, pay low! Start-up und Follow-up-Performance-Programme zur Personal- und Organisationsentwicklung	Organisations- und Personalentwicklung	INPUT, Institut für Personal- und Unternehmensmanagement, Paderborn, Prof. Dr. Richard K. Streich	Germanwings GmbH, Köln
Bronze	nicht vergeben	Organisations- und Personalentwicklung		
2006				
Gold/Internationaler Deutscher Trainings-Preis 2006	Kommunikation im Gesundheitswesen	Service und Dienstleistung	DIKTiG Deutsches Institut für Kommunikation und Training im Gesundheitswesen GmbH, Bensheim, Patric P. Kutscher	Unfallkrankenhaus-Berlin (UKB), Berlin
Silber	nicht vergeben	Service und Dienstleistung		
Bronze	Global Customer Care Competency Model	Service und Dienstleistung	Commax Consulting AG - Personalentwicklung & Training, Grunwald/München, Rainer Krumm, Christian Geißler	Dade Behring Holding GmbH, Liederbach
Gold	Führungskräfteoffensive für die Purser und Senior Cabin Attendants der Austrian Airlines, 2004-2007	Management und Führung	blaufeuer – Beratungsagentur für Führungskompetenz Stark&Würth OEG, Wien/Österreich, Johanna Schwetz-Würth, Michaela Stark	Austrian Airlines, Austrian Base, International Airport, Wien/Österreich
Silber	"Führungskräfteausbildung zum Verkaufcoach on the Job" und "internes Service- und Verkaufstraining - Bei uns ist das Lächeln zu Hause!"	Management und Führung	AIDA Cruises, Rostock, Yannick Fiedler, Tarek A-Khalek	

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Silber	Certified Business Master / Minimax Corporate University	Management und Führung	Corporate University Center, Bad Nauheim, Prof. Dr. Walter Simon	Minimax GmbH & Co. KG, Bad Oldeslohe
Bronze	Ganzheitliche Qualitätsoffensive bei Phoenix Contact	Management und Führung	Beratung Organisationsentwicklung Domscheit, Hemer, André Domscheit	Phoenix Contact GmbH & Co. KG, Blomberg
Gold	nicht vergeben	Vertrieb und Verkauf		
Silber	Apothekenberaterin ... besser als gut! Basis- und Aufbautraining	Vertrieb und Verkauf	INtem Trainergruppe Seßler & Partner GmbH, Mannheim, Helmut Seßler, Marion Kling	PHOENIX Pharmahandels AG & Co. KG, Mannheim
Bronze	„DAS NEUE HARDESELLING - Verkaufen heißt verkaufen“	Vertrieb und Verkauf	Martin Limbeck Trainings Team, Bad Homburg, Martin Limbeck	The Phone House Telecom GmbH, Münster
Bronze	Professionalisierung der Beratungs- und Kundenkompetenz in den Medical ONE AG Klinikstandorten	Vertrieb und Verkauf	MitMensch! Training Coaching Management, Paderborn, Dr. Nicole Jeannine Lehmann	Medical ONE AG, Essen
Gold	nicht vergeben	offene Seminare		
Silber	IT Service Management Grundlagen (ITIL) mit Serviciency™ Management Simulation	offene Seminare	Perseo Consult AG, Basel/Schweiz, Hanno Ebsen	
Bronze	Work Life Balance - Die Kunst, Beruf und Privatleben in Einklang zu bringen	offene Seminare	solvere nodum, Nürnberg, Susanne Bohn	
Gold	nicht vergeben	Nachwuchsförderung		
Silber	nicht vergeben	Nachwuchsförderung		
Bronze	Integrierte Qualifizierungsprogramme für Ausbildungsbetreuer und Auszubildende im neuen Ausbildungsberuf „Investmentfondskauffrau/-mann“	Nachwuchsförderung	Blume GmbH - Die Personalentwickler, Rottach-Egern, Heike Blume	DekaBank Deutsche Girozentrale, Frankfurt
2007				
Platin	unsere Firma AmzEvents - das innovative Ausbildungs- und Trainingskonzept		Otto-Hahn-Gymnasium, Ostfildern, Christine Nonnenmann	verschiedene Auftraggeber
Gold	Engel e-Trainer. Der "Flugsimulator" für Spritzgießmaschinen im didaktischen Gesamtkonzept		ENGEL Deutschland GmbH, Hagen, Dipl.-Ing. Carsten Stölting	internes Trainingskonzept
Gold	pep-persönliches Entwicklungsprogramm für den Außendienst		Goll GmbH, Bonn, Hans-Walter Goll	Andreae-Noris-Zahn AG, Frankfurt am Main
Gold	"Step for Performance" - Strategische Trainings- und Entwicklungs-Programme als unternehmerischer Erfolgsfaktor		INPUT Institut für Personal- und Unternehmensmanagement, Paderborn, Prof. Dr. Richard K. Streich	Eurowings Luftverkehr AG, Dortmund
Silber	Train to win - Die Führungskraft (am Beispiel T-Punkt-Leiter) als täglicher Verkaufstrainer on the job		GMW mbH, Wildau, Ines Kreuziger	TPG T-Punkt-Vertriebsgesellschaft, Bonn

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Silber	ITC-Integriertes Training-Coaching-Projekt: "SKM-Strategisches Kunden-Management"		Coaching Concepts GmbH & Co. KG, Türkheim, Peter Josef Senner	ARROW Central Europe GmbH, Dreieich
Silber	Volunteers FIFA WM 2006TM		Deutsche Bahn AG DB Training Kundenmanagement (AFL 1), Frankfurt, Alexander Ohme	Organisationskomitee Deutschland, Frankfurt
Silber	Tandem-Training und Coaching für die Unternehmensnachfolger		INtem-Institut Trainergruppe Seßler & Partner GmbH, Mannheim, Helmut Seßler	Hansetrans Holding GmbH, Hamburg
Silber	Vertriebsoffensive Neukundengewinnung (Mission Acquisition)		ITO services GmbH & Co. KG, München, Christian Innerhofer	Wella AG, Darmstadt
Silber	Endlich Empfehlungen...der einfachste Weg neue Kunden zu gewinnen		Roger Rankel Vertriebstrainings, Starnberg, Roger Rankel	verschiedene Auftraggeber
Silber	Von der Sparkassenführungskraft zum aktiv handelnden Vertriebsleiter der Sparkasse		ST-Managementconsultants / Kreissparkasse Göppingen, Heilbronn/Göppingen, Doris Stempfle, Uwe Janke	internes Trainingskonzept
Silber	Fortbildung zum Fachverkäufer Baustoffring		Mobile GmbH Consulting und Training, Feldkirchen, Robert Jahrstorfer	Baustoffring Förderungsgesellschaft mbH, Kaarst
Bronze	Innovation im Vertrieb		ChangeWorks GmbH & Co. KG, Wiesbaden, Sven Hoffmann	Central Krankenversicherung AG, Köln
Bronze	MCI II (Management Coaching Initiative)		CPC Unternehmensmanagement AG, Frankfurt, Michael Kempf	T-Systems ITS GmbH, Leinfelden-Echterdingen
Bronze	TCI TeleCoachInternational		e/t/s didactic media, Hablech, Dr. Katharina Schnurer	verschiedene Auftraggeber
Bronze	Profi-Verkaufs-Training-Kunden-Center		IWP Institut für Wirtschaftspädagogik, Bottrop, Rainer H. Bielinski	SITA Umwelt Service GmbH, Köln
Bronze	V20+ Trainingsprogramm für Verkäufer, LBS-eigene Studie Erfolgsbringende Faktoren im Verkauf		LBS Baden-Württemberg, Karlsruhe, Julia Michel	internes Trainingskonzept
Bronze	Führungskräfteentwicklung VCS		Vivento Customer Services GmbH Training & Coaching, Bonn, Frank Kurbis	internes Trainingskonzept
Bronze	Qualifizierungsprogramm "Fit für Führung im Werk"		von Studnitz Management Consultants GmbH, Rendsburg, Andreas von Studnitz	Armstrong DLW AG, Delmenhorst
2008				
Gold	Transition Coaching - Den Führungswechsel als unternehmerische Investition gestalten		Beratergruppe PALATINA, Rülzheim, Dr. Franz Metz	DaimlerChrysler, Global Logistics Center, Abt. HRM/GET, Germersheim
Gold	Einbindung des Kompetenzmanagements in die vier Bereiche des Bildungscontrollings		INtem Trainergruppe Seßler & Partner GmbH, Mannheim, Helmut Seßler	DB Vertrieb GmbH, Frankfurt
Gold	Die Sonnen-Herzog Strategie, Servicequalität als Erfolgsfaktor. Konsequenter Unternehmenserfolg in schrumpfenden Märkten		Letter Consulting, Neuss, Michael Letter	Sonnen Herzog KG, Düsseldorf

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Gold	Unser Beitrag zum Aufschwung! Die Fachkraft-Offensive von Krauss Maffei		Michl Group, Weßling, Christa Mesnaric	Krauss-Maffei Kunststofftechnik GmbH, München
Silber	coach dogs/ Kommunikations- und Führungstraining		coach-dogs, Lich, Patricia Elfert	öffentlich angebotene Maßnahme
Silber	Hallo Gast!		Albrecht Kresse GmbH, Berlin, Albrecht Kresse	Académie Accor Germany GmbH, München
Silber	Debitel Verkaufstraining für Promotoren		Institut Synergie, Vlotho, Wilma Pokorny-van Lochem und proTalk GmbH, Bottrop	Pool - die Agentur GmbH, Düsseldorf
Silber	"Jordan begeistert - Wir verstehen uns!"		Müller + Partner, Kassel, Ilka Müller-Jastrzembowski	W. & L. Jordan GmbH, Kassel
Silber	Professionelle Telefonakquise für Mediaberater - mit Kunden-Live-Telefonaten die Neukundengewinnung optimieren		Reinke-Rhetorik Training - Seminare - Coaching, Mönchengladbach, Markus Reinke	firmeninterne Maßnahme
Bronze	Coaching für Führungskräfte		Institut Synergie, Vlotho, Wilma Pokorny-van Lochem	Volkswagen Coaching GmbH, Wolfsburg
Bronze	Bayer Akademie - Das Management Entwicklungsprogramm der Bayer Austria GmbH		Kaiblinger & Partner Unternehmensentwicklung, Wien, Karl Kaiblinger	Bayer Austria GmbH, Wien
Bronze	Trainingskonzept und Umsetzung für die Produkteinführung des KIA cee'd. Ein für die Marke KIA in jeder Hinsicht neues Auto.		Raytheon Training International GmbH, Rüsselsheim, Martin Arnold	KIA Motors Europe, Frankfurt
Bronze	Fortbildung zum zertifizierten Fachberater/ Servicetechniker 3D-Röntgensystem GALILEOS		Sirona Dental Services GmbH, Bensheim, Dr. Annett Burzlaff	Sirona Dental Systems GmbH, Bensheim
Bronze	PEP, PotentialEntwicklungsProgramm		Sparkasse Zollernalb, Balingen, Gerd Löffler	firmeninterne Maßnahme
Bronze	Fit für die Zukunft - ec Boxenstopp: anhalten, auftanken, Status prüfen		SIRONA Dental Services GmbH, Bensheim, Henning Keber	firmeninterne Maßnahme
Bronze	Talent Management		TNT Express GmbH, Troisdorf, Dörte Hasche	firmeninterne Maßnahme
2009				
Gold	MMF: Metro Management Förderkreis (Metro Development Program)		MitMensch! Training Coaching Management GmbH, Paderborn, Dr. Nicole J. Lehmann	Metro AG, Düsseldorf
Gold	"West in Führung" - Personalentwicklungsprogramm für den Führungsnachwuchs im Vertrieb		Sparda-Bank West eG, Düsseldorf, Christiane Klug	firmeninterne Maßnahme
Gold	Moonypenny AG: "Beschwerdemanagement"		edutraining company GmbH, Berlin, Dirk Neumann	Accor Hotellerie Deutschland GmbH, München

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Gold	Dialog im Dunkeln® als Trainingsmethode		I.Q.-M. Institut für qualitative Marktbearbeitung GmbH, Wien, Heike Reising	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft mbH, Raiffeisenzentralbank Österreich AG GIS Gebühren Info Service GmbH und Baxter AG
Gold	Ausbildung der ServiceManager für Serways Betriebe der Autobahn Tank & Rast GmbH, Bonn		Autobahn Tank & Rast GmbH, Bonn, Klaus Stein	firmeninterne Maßnahme
Silber	Das jetzt_wir:Programm - wir entwickeln eine Kunden- und Unternehmenskultur		SCHMALEN-Kommunikation und Training Ostheim + Windfeder & Co., Mülheim, Bruno Schmalen	HP Deutschland GmbH, Böblingen
Silber	Praxistag Führung (mit dem Lama als Medium) - Stressbewältigung als wichtigste Führungsaufgabe		Prachtamas, Reken, Beate Pracht	öffentlich angebotene Maßnahme
Silber	"CFS - Customer Focused Selling": Entwicklungsmaßnahme für den gesamten Vertrieb der 3M Deutschland GmbH		KPK Unternehmensentwicklung, Wuppertal, Dr. Frank Pongé	3M Deutschland GmbH, Neuss
Silber	Erfolgreiche Neukundengewinnung für Elektromeister		Deutsches Institut für Marketing GmbH, Köln, Prof. Dr. Michael Bernecke	Gira Giersiepen GmbH & Co. KG, Radevormwald
Bronze	KOMET - Kompetenz in Kommunikationsmethoden		Christel Gekeler Human Resources Development, Nürnberg, Christel Gekeler	CSC AUSTRIA GmbH, Wien
Bronze	Tripple-Win-Programm: Aktionsplattform zur Nutzenstiftung für Mitarbeiter, Unternehmen und Gesellschaft		INPUT Institut für Personal- und Unternehmensmanagement, Paderborn, Prof. Dr. Richard K. Streich	OBI HEV Heimwerkermarkt Verwaltungs GmbH, München
Bronze	Mission Possible: Messbar mehr Verkaufserfolg bei DHL mit PFIV (PerFormance Improvement im Vertrieb)		Kaiblinger & Partner, Wien, Karl Kaiblinger	DHL Österreich
Bronze	Immer gute Auftragslage im Schreinerhandwerk		IcosAkademie - icos business communications gmbh, Rosenheim, Thomas Stahl	öffentlich angebotene Maßnahme
Bronze	Qualifizierungsprogramm zum "Premium Technik Trainer"		DEKRA Qualification GmbH, München und AUDI AG, Ingoldstadt, Sylvana Berger	AUDI AG, Ingoldstadt
Bronze	Interkulturelles Training "Fit für die globale Arbeitswelt" mit ländervertiefendem SMARTIE		ICU.net.AG, Passau, Corinna Meurer	METRO Group Buying International GmbH
Bronze	The Seco Way of Selling (Qualifying und Powertraining)		IWP Institut für Wirtschaftspädagogik, Bottrop, Rainer H. Bielinski	Seco Tools AB, Schweden
Bronze	Einführung & Stabilisierung von selbststeuernder Gruppenarbeit im Fertigungs- und Ausbildungsbereich		ZF Friedrichshafen AG, Friedrichshafen, Sven Betz	firmeninterne Maßnahme
Bronze	TQS Total Quality Selling - Expo Display Service - Vertrieboptimierung		DV Deutsche Vertriebsberatung GmbH, Mettmann, Ulrich Dietze	Expo Display Service, Friedrichsdorf

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Bronze	Strategische Qualifizierung des Vodafone Vertriebsweges Partneragenturen		Commax Consulting AG, Grünwald bei München, Lukas Högger	Vodafone D2 GmbH, Düsseldorf
Bronze	Business Update - Ihr Kompetenzprogramm		MitMensch! Training Coaching Management GmbH, Paderborn, Dr. Nicole J. Lehmann	öffentlich angebotene Maßnahme
2010				
Gold	"Ich bin OTTO!" Organisationsentwicklungsmaßnahme / Change Projekt		Otto GmbH & Co. KG, Hamburg	intern
Gold	All-in-One! Holistic Change Management Program for SAP Senior Professionals		Michl Group, Weßling, Christa Mesnaric	SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf
Gold	Interne Coachausbildung für die Stadt Köln		Angelika und Bernd Höcker GbR - flextrain, Köln	Stadt Köln Personalamt-Personalentwicklung, Köln
Silber	ValueBased Leadership		Rother & Partner, Karlsruhe, Dr. Michael Fuhrmann	Vodafone D2 GmbH, Düsseldorf
Silber	"Herbie" - Three levels of constraints! Nachhaltige Entwicklung von Individuum, Team und Business		Improvement To Success, München, Jacqueline M. Groher	Nordex AG, Norderstedt
Silber	Power to lead! Mit einer dynamischen & nachhaltigen Führungskultur das strategische Wachstumsziel beschleunigen		axiocon GmbH, Ravensburg Graf & Nestler GbR, Putzbrunn, Rainer Krumm, Herbert Nestler	KIA MOTORS Europe GmbH, Frankfurt am Main
Silber	Site-Manager-Development Program Alpine International, Das Empowermentprogramm für Alpine-Führungskräfte		Kablinger&Partner, Wien, Karl Kaiblinger	ALPINE Bau GmbH, Wals bei Salzburg
Bronze	Vorne ist immer Platz! Poleposition - durch konsequente Qualitätssteigerung im Vertrieb		Kitzki & Partner GbR, Oberhausen, Peter Kitzki und INtern Trainergruppe Seßler & Partner GmbH, Mannheim, Marion Kling	WAZ Mediengruppe, Essen
Bronze	Academy for Talents		Mario Neumann, freiberuflicher Trainer, Bondorf	Hewlett-Packard GmbH, Böblingen
Bronze	Mehr Erfolg im Beruf - in Lichtgeschwindigkeit zum neuen Job		IcosAkademie - icos business communications gmbh, Rosenheim, Tina Lechner	Agentur für Arbeit Rosenheim, Rosenheim
Bronze	Einfach Geld verdienen im Internet		IcosAkademie - icos business communications gmbh, Rosenheim, Thomas Stahl	IcosMedia Verlag GbR, Bad Aibling
Bronze	KonjunktURBO - Wachstum gegen den Trend -		Michael A. Heun Vertriebstrainer & Managementcoach, Dortmund	EBS Lights Veranstaltungstechnik GmbH, Limburg/Lahn
Bronze	PPP - Projekt-Performance-Programm		INPUT Institut für Personal- und Unternehmensmanagement GmbH, Paderborn, Jens Brennholt	Ein Unternehmen des Fahrzeug- bzw. Maschinen- und Anlagenbaus
Bronze	Hidden Angels - Eine :real scenario Team-Entwicklung		[:co-vadis] executive excellence Gesellschaft für Unternehmensentwicklung, Bremen, Christine Morthorst	Henkel AG & Co. KGaA, Hamburg

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Bronze	"Qualitätssprung 2010 - ich bin dabei!" Trainingskonzeption zur Qualitätsoptimierung der Pflegequalität		Masemann + Messer GbR, Wennigsen, Barbara Messer	AWO City Park Residenz Langenhagen, Langenhagen
Bronze	International Salesmen Qualification Program - Bosch Thermotechnik GmbH		Horst Rückle Team GmbH, Böblingen, Peter Lingenfelder	Bosch Thermotechnik GmbH, Wernau
Bronze	Entwicklung und Einführung eines neuen Sales Curriculums für Opel/Vauxhall Europa		Raytheon Professional Services GmbH, Rüsselsheim, Sabine König	Opel/Vauxhall Europa, Rüsselsheim
Bronze	Reinert Sales Academy		ICU.net AG, Passau, Susanne Schäfer	H. & E. Reinert Westfälische Privat-Fleischerei GmbH & Co. KG, Versmold intern
Bronze	Qualifizierung der BMW Verkäufer weltweit für die erfolgreiche Vermarktung des neuen BMW 7er.		BMW Group, München, Lara Rosenkötter	
Bronze	JIVE - Führungskräfteentwicklung durch "Job-Integrated-Value- Education"		Coaching Concepts GmbH + Co. KG, Türkheim, Peter Josef Senner	SCA Packaging Deutschland, Nürnberg
2011				
Gold	:navigare - Eine 'außer- gewöhnlich` menschliche Fusions-Vorbereitung		[:co-vadis] executive excellence Gesellschaft für Unternehmensentwicklung, Management Training & Business Coaching Ltd., Bremen, Christine Morthorst	Cognis GmbH - now part of BASF, Monheim
Silber	Aktiv verkaufen im hagebaumarkt - wir wollen morgen besser sein als heute!		hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, Marc-Oliver Windbacher	firmenintern
Silber	BRENNTAG MEP - Management-Entwicklungs- Programm		Haufe-Akademie GmbH & Co. KG, Paderborn, Carsten Hammermann	BRENNTAG GmbH, Mülheim an der Ruhr
Bronze	Erfolg hat ein Profil - Hinter allem den Menschen sehen -		Institut für Wirtschaftspädagogik IWP, Bottrop, Rainer H. Bielinski	TAS Gesellschaft für Dialogmarketing und Fullservice- Dienstleistungen, Mülheim
Bronze	MEP - Markant Entwicklungs Programm		educando training & consulting, Düsseldorf, Christian Buchholz	MARKANT Handels und Service GmbH, Offenburg
Bronze	s.e.i. Managementprogramm		s.e.i. Seminare, Positiv-Factory und Checkpoint-Seminare, Rosenheim, Petra Colberg	VR-Bank Rottal-Inn e.G., Pfarrkirchen
Bronze	Workshop: „Kundenorientierung - Der Kunde im Mittelpunkt“		impuls! Training-Beratung- Recruiting, Gießen und Vitamin T – Theater und Training für Veränderung GbR, München, Dieter Hohl	BMW Group, München
Bronze	CARO Mobile Vertriebsberater Fliese (IHK zertifiziert)		Mobile GmbH Vertriebsakademie, Aschheim b. München, Robert Jahrstorfer	firmenintern
Bronze	Der Verkaufsmarathon 2010		Hans-Uwe L. Köhler Training & Beratung, Börwang	firmenintern
Bronze	International Training Week (ITW)		axiocon GmbH, Ravensburg, Rainer Krumm	PAUL HARTMANN AG, Heidenheim

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Bronze	Die 7 Schritte zum für immer aufgeräumten Schreibtisch		tempus. GmbH, Giengen, Jürgen Kurz	Schweizerische Bundesbahnen SBB, Bern
Bronze	Teamfähigkeit als Basiskompetenz mit dem innovativen Trainingsmodul NIGHTBALL		Lange-Erfolg GmbH & Co. KG Unternehmensberatung, Merzhausen, Andre Lange	firmenintern
Bronze	„Entfesselt tanzen - gemeinsam die Zukunft gestalten" Teamentwicklung im Papierwerk Leuna		balance Unternehmensberatung Training & Coaching, Freiburg, Hans-Jürgen Lenz & Werner Moser, Hans-Jürgen Lenz	WEPA Leuna GmbH, Leuna
Bronze	Smart-Leadership, Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht!		Letter Consulting GmbH, Neuss mit Prof. Dr. Dr. h. c. Jürgen Abendschein, Dortmund	firmenintern
Bronze	"Management by Sales - Die Einstellung macht den Unterschied"		Martin Limbeck Trainings® Team GmbH & Co. KG, Königstein im Taunus	E-Plus Mobilfunk GmbH, Düsseldorf
Bronze	Vertriebsorientierung im (gemeinsamen) Arbeitgeber-Service (AG-S)		Horst Rückle Team GmbH (hr TEAM), Böblingen	Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg
Bronze	Growth Academy - Personalentwicklung als Motor für Innovation und Wachstum		Mario Neumann, Unternehmensberater und Trainer, Bondorf	Microsoft Deutschland GmbH, Berlin
Bronze	JUMP - Entwicklungsprogramm für Führungsnachwuchskräfte		Wild Consulting Training Coaching GmbH, Bonn, Julia Schwarzer-Wild	DIS AG, Düsseldorf
Bronze	Erfolgreich Verkaufen im Handwerk		IcosAkademie, icos business communications gmbh, Rosenheim, Thomas Stahl	firmenintern
Bronze	"Management von schwierigen Gesprächen und Konflikten"		RG Personalentwicklung, Gröbenzell und Vitamin T GbR, München, Ralf Geigant	DZ Bank AG, Frankfurt am Main
2012				
Gold	Kundenorientierung/ Kundendienst für Lokführer der Thurbo Regionalbahnen AG	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	Atelier Coaching & Training AG, Gossau SG (Schweiz), Stefan Häseli	firmenintern
Gold	"Vibs - Vorsorge ich bin sicher!"	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	Volksbank Niederrhein eG, Alpen, André Strehl	firmenintern
Silber	M COLLEGE - Qualifizierungstraining für Naturheilkunde in Apotheken	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co. KG, Mannheim und Intem-Institut, Hockenheim, Alexandra Schmidtchen	PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co. KG, Mannheim
Silber	Entwicklungsprogramm zur/m Medienberater/in	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	INtem Trainergruppe Seßler & Partner GmbH, Mannheim, Marion Kling	Schlütersche Marketing Services Hannover GmbH, Hannover
Bronze	Verkaufen an Top-Entscheider - Auf Augenhöhe profitable Geschäfte anbahnen und zügig abschließen	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	Heinrich Management Consulting, München, Stephan Heinrich	firmenintern
Bronze	Zweijährige Traineeausbildung für Verkäufer im Fachhandel (Berufseinsteiger), Branche: Büroeinrichtungen	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	munich consult GmbH, Staufenberg, Erich Peter Hoepfner	

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Bronze	Vertriebs- Entwicklungsprogramm	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	Akademie für Führungskräfte der Wirtschaft GmbH, Überlingen, Dr. Simon Beck	Takeda Pharma GmbH, Aachen
Gold	Führungskräfteentwicklung für operative Führungskräfte der arvato scm	Führung, Team und Management	MitMensch! Training Coaching Management GmbH, Paderborn, Dr. Nicole J. Lehmann	arvato services GmbH, Gütersloh
Silber	Hocheskalierte Konflikte mit Herzintelligenz lösen	Führung, Team und Management	balance- Unternehmensberatung, Freiburg, Hans-Jürgen Lenz, Werner Mose	Klinikum Konstanz, Konstanz
Silber	Bereichsleiter-Leadership- Programm	Führung, Team und Management	Haufe Akademie GmbH & Co. KG, Freiburg, Jens Brennholt	Haufe Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg
Silber	Hierarchieübergreifender Teambildungsprozess über 5 Stufen: Mit Teamgeist Marktposition festigen und ausbauen	Führung, Team und Management	nimsky, Traiingsinstitut für Intrinsische Kompetenz, Sinsheim-Ehrstädt, Beate Nimsky	Georg Fischer, Herzogenburg
Bronze	nicht vergeben	Führung, Team und Management		
Gold	nicht vergeben	Coaching, Persönlichkeitsentwicklung & Selbstmanagement		
Silber	Teamcoaching - Trainingslager	Coaching, Persönlichkeitsentwicklung & Selbstmanagement	Daimler AG, Global Logistics Center, Germersheim, Thorsten Braun	firmenintern
Bronze	nicht vergeben	Coaching, Persönlichkeitsentwicklung & Selbstmanagement		
Gold	"Development Track" für Fachabteilungen der Accor Hospitality Germany GmbH	Sonderformate	Accor Hospitality Germany GmbH Personalentwicklung, München, Julia Krohn	firmenintern
Silber	Für den besten Service aktiv (Serviceoffensive)	Sonderformate	GMWGROUP GmbH, COMfactory, Berlin, Dr. Frank Keller	AOK Sachsen-Anhalt, Magdeburg
Silber	„Modell-Logistikcenter“	Sonderformate	Hellmann Worldwide Logistics GmbH & Co. KG academy, Osnabrück, Bärbel Krehenbrink	
Bronze	Design, Entwicklung und Implementierung eines neuen technischen Kurrikulums für GM Händler in 34 Ländern und 22 Sprachen in ganz Europa	Sonderformate	Raytheon Professional Services GmbH Cityforum im Eichsfeld, Rüsselsheim, Marcus Radi	
Bronze	Die LAGERFEUER VON GERO!	Sonderformate	Die Tanja Köhler®, Denkingen	GERO GmbH, Bubsheim
Bronze	Studiengang ‚Master of Business Administration (MBA) Human Resources Management‘	Sonderformate	Management Akademie Heidelberg gGmbH, Heidelberg, Prof. Dr. Dr. h. c. Jürgen Abendschein	ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V., Heidelberg
Bronze	Weiterbildung zum "Internen Projektmanagement- Berater"	Sonderformate	Haufe Akademie GmbH & Co. KG, Freiburg, Jens Brennholt	
2013				
Sonderpreis der Jury	NextHealth - Führungstrainingskonferenz en		NextHealth GmbH, Berlin, Dr. Stefan Drauschke	TILAK - Tiroler Landeskrankenanstalten GmbH, Innsbruck, Österreich
Gold	Hornbach Nachwuchsprogramme	Führung, Team & Management	HORNBACH-Baumarkt-AG, Bornheim, Anne Keck	firmenintern

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Silber	Management Studiengang für TopSeller	Führung, Team & Management	Gothaer Allgemeine Versicherung AG, Köln, Joachim Gröger	firmenintern
Silber	NextHealth - Führungstrainingskonferenzen	Führung, Team & Management	NextHealth GmbH, Berlin, Dr. Stefan Drauschke	TILAK - Tiroler Landeskrankenanstalten GmbH, Innsbruck, Österreich
Bronze	nicht vergeben	Führung, Team & Management		
Gold	nicht vergeben	Coaching, Persönlichkeitsentwicklung & Selbstmanagement		
Silber	SEB Talent Development Program "SEB forward"	Coaching, Persönlichkeitsentwicklung & Selbstmanagement	Haufe Akademie GmbH & Co. KG, Paderborn	SEB AG
Bronze	Führungstools, was brauche ich als CSM?	Coaching, Persönlichkeitsentwicklung & Selbstmanagement	Novartis Pharma GmbH, Osnabrück, Sabine Heiber-Lübke	firmenintern
Gold	Trainingsprogramm Service- und Beratungskompetenz	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	2contact® Akademie, Berlin, Jens-Hado Jasperbrinkmann	STADTBAU WÜRZBURG GmbH, Würzburg
Gold	WIR aus der Region - kompetent beraten & verkaufen	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	MUT management, Paderborn, Ulla Thombansen	Rewe Richrath Supermärkte GmbH & Co. KG
Silber	Emotionalisierung im technischen Vertrieb	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	INtem Trainergruppe Seßler & Partner GmbH, Mannheim, Helmut Seßler	Lenze SE
Silber	Die Börlind RVL/AVL als Unternehmer im Unternehmen	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	SYNTOM Organisationsberatung, Personalentwicklung, Niederkassel, Dorothee Hausmann	Börlind GmbH
Bronze	Weiterbildung zum Vertriebsleiter	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	Haufe Akademie GmbH & Co. KG, Paderborn	firmenintern
Bronze	Die Post Serviceoffensive	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	KAIBLINGER&PARTNER - Kompetenzzentrum für Führung + VK, Wien, Karl Kaiblinger	Österreichische Post AG
Bronze	Vom Techniker zum KD-Manager mit dem Pfiv-Konzept	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	KAIBLINGER&PARTNER - Kompetenzzentrum für Führung + VK, Wien, Karl Kaiblinger	Keller Holding GmbH
Bronze	Ready, steady, sale - mit ValueMatch® zum Topseller	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	Kitzki + Consultants GmbH, Düsseldorf, Peter Kitzki	H. Sartorius Nachf. GmbH & Co. KG
Gold	nicht vergeben	Spezialformate		
Silber	Tools für HR Manager in Veränderungsprozessen	Spezialformate	susanne bohn Leadership Competence, Nürnberg	Schaeffler Technologies AG & Co. KG
Bronze	Innovation Learning Journey - ILJ	Spezialformate	Coaching Concepts GmbH & Co. KG, Türkheim, Barbara Immerz	Mainova AG
Bronze	Der Innovation Coach	Spezialformate	educando human performance/Atelier für Ideen, Düsseldorf, Christian Buchholz	firmenintern
Bronze	MOVE - Ein Entwicklungsprogramm für Mitarbeiter	Spezialformate	HATTINGER BÜRO GmbH, Hattingen, Ulrike Rösner	Brenntag GmbH

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Bronze	Prozesse im Team lebendig machen	Spezialformate	Müller + Partner, Kassel, Tibor Kijewski	Glinicke British Cars Kassel
2014				
Sonderpreis der Jury	PRISMA - Social Learning Projekt		Coaching Concepts GmbH & Co. KG	Integrata AG
Gold	Strategisches Sales Management	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	ACL Retail GmbH	Billa AG
Gold	ARAMARK "The Beat to Lead": MTI Format "Lernmesse"	Spezialformat (z.B. OE- & PE-Konzepte, Events, etc.)	ARAMARK HOLDINGS GmbH & Co. KG und Machwürth Team International GmbH	ARAMARK Holdings GmbH & Co. KG
Gold	Filiale an Ihrer Seite	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	zeb/rolfes.schierenbeck.associates	Commerzbank AG
Silber	AKS Sondermaschinen gehirnfreundlich verkaufen	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	BrainSales GmbH	Alfing Keßler Sondermaschinen GmbH
Silber	PRISMA - Social Learning Projekt	Spezialformat (z.B. OE- & PE-Konzepte, Events, etc.)	Coaching Concepts GmbH & Co. KG	Integrata AG
Silber	Sales Academy	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	GS1 Germany GmbH	Mondelez Deutschland
Silber	Veränderung der Lehr- und Lernkultur an der SAF	Spezialformat (z.B. OE- & PE-Konzepte, Events, etc.)	METALOG academy OHG	Wasser- und Schifffahrtsverwaltung des Bundes (WSV) Töpfer GmbH
Silber	Unternehmenszukunft next Generation - Mit Leichtigkeit führen	Führung, Team & Management	SCHMALEN - Kommunikation und Training und KRÖTENHEERDT TRAINING	firmenintern
Silber	Neu bei TÜVRheinland - Einführungsveranstaltung für neue Mitarbeiter/innen	Spezialformat (z.B. OE- & PE-Konzepte, Events, etc.)	TÜV Rheinland Akademie GmbH	firmenintern
Silber	Energie-Coaching - Wir sparen uns ein Kraftwerk	Spezialformat (z.B. OE- & PE-Konzepte, Events, etc.)	Wilfried von Berg INtem®-Partner Energie	Stadtwerke Tübingen GmbH
Bronze	PSM - Projekte spielend meistern	Spezialformat (z.B. OE- & PE-Konzepte, Events, etc.)	Audi Akademie Hungaria KFT.	firmenintern
Bronze	SteP-Up-Programm (Shopfloor Leadership Training Excellence Programm)	Spezialformat (z.B. OE- & PE-Konzepte, Events, etc.)	Gerd Löffler Managementberater und Coach	Robert Bosch GmbH Geschäftsbereich Power Tools
Bronze	FOKUS Führen	Führung, Team & Management	Haufe Akademie GmbH & Co. KG	ALTANA AG
Bronze	Interkulturelles Bildungsprojekt	Führung, Team & Management	ICUnet.AG	BMW AG/BMW Group
Bronze	Act Leadership-ein szenisches Trainingslabor für Führungskräfte	Führung, Team & Management	insenio	Immobilienscout GmbH
Bronze	Zur Sache Führung	Führung, Team & Management	lubbers GmbH	Marquardt GmbH
Bronze	Kundentypen erkennen und typgerecht verkaufen	Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing	Rainer Frieß Sellympia GmbH	Dunlopillo GmbH
Bronze	Nachwuchsförderung NRW	Spezialformat (z.B. OE- & PE-Konzepte, Events, etc.)	Tatkraft GmbH	Malteser Hilfsdienst e.V.
Bronze	Weiterbildung für interne Trainer	Spezialformat (z.B. OE- & PE-Konzepte, Events, etc.)	Voss + Partner GmbH	Viessmann Werke GmbH & Co. KG

Preis	Konzept	Kategorie	Einreicher	Auftraggeber
Bronze	Unternehmerwerkstatt - Know-how für die Chefs von morgen	Spezialformat (z.B. OE- & PE- Konzepte, Events, etc.)	YouMagnus AG	GIRA Giersiepen GmbH & Co. KG