

## Sickel und Team auf einen Blick



**1999**  
gegründet



**Christian Sickel**  
Gründer und Geschäftsführer



**bundesweit**  
für Sie vor Ort



**25**  
Mitarbeitende



**1.400+**  
Projekte



**weltweit**  
im Einsatz

## Unsere Mission: Mitarbeiterentwicklung durch Ziele

Unsere Mission ist die Mitarbeiterentwicklung durch Ziele statt durch Themen. Das Problem der meisten Unternehmen ist, dass zu viel angefangen, aber zu wenig zu Ende gebracht wird. Ihnen fehlt ein gemeinsames Ziel, das allen Beteiligten den Weg zeigt. Doch nur gemeinsame Ziele und Visionen machen Unternehmen langfristig unschlagbar und absolut wettbewerbsresistent. Ohne Ziele kann keine Entwicklung stattfinden.

Darum setzen wir nicht auf punktuelle Weiterbildung, sondern betrachten das Unternehmen als Ganzes. Wir konzentrieren uns auf die 20 Prozent, die am Ende die 80 Prozent Verbesserung bringen.

So unterstützen wir Unternehmen dabei, ihre Mitarbeitenden so zu entwickeln, dass Alleinstellungsmerkmale im Verkauf sichtbar und erlebbar werden. Sie erreichen ihre gemeinsam gesetzten Ziele und übertreffen sie.

## Unsere Leistungen:



**CONLIVERY®**



**FÜHRUNGSKRÄFTE-  
ENTWICKLUNG**



**VERTRIEBSTRAINING**

Praxisnahes Consulting  
und verlässliche  
Ergebnisse in Echtzeit

Individuelles  
Führungskräfte-Training für  
Führung, die Ziele erreicht

Stabile Ergebnisse auf  
höchstem Niveau mit  
Langzeit-Motivation

## Sickel und Team auf einen Blick

Die 25 Mitglieder unseres Teams blicken auf eine langjährige Erfahrung im Verkauf und in der Verkaufsführung zurück.

Denn wir sind überzeugt: Nur Trainer, die selbst mit Kunden gearbeitet haben, können den Kern und die Einfachheit eines erfolgreichen Vertriebs vermitteln. Neben der praktischen Erfahrung zählen Expertenwissen und Kommunikation auf Augenhöhe zu den Kernwerten unserer Arbeit.



Deshalb ist das, was wir für Sie leisten, immer zielführend, glaubwürdig und motivierend. Es führt zu unmittelbaren Erfolgserlebnissen, die sich schnell auf Ihre Verkaufsergebnisse auswirken. Dafür stehen wir alle gemeinsam.

## Über Christian Sickel



+49 (0) 221-299 25 665

c.sickel@sickel-team.com

Seit 1999 unterstützt Christian Sickel seine Kunden dabei, ihre Verkaufsproduktivität, ihr Umsatzwachstum und ihren Ertrag maßgeblich zu steigern.

Ganz nach dem Motto „nicht reden, sondern machen“ hat er ein Auge für die Einfachheit des Erfolgs und die hierzu erforderlichen Faktoren. So entstand auch seine einzigartige Methode Conlivery: Sie setzt an der Basis an und bringt Vertriebsteams in kürzester Zeit von der Theorie zu sichtbaren Ergebnissen in der Praxis.

Christian Sickel blickt auf eine 20-jährige Verkaufserfahrung zurück, in der er alles erlebt hat, was es im Verkauf zu erleben gibt. Während seiner Zeit für multinationale Unternehmen wie Rank Xerox und Nixdorf erzielte er viele Erfolge, immer unter den ersten drei in der Rangliste der Verkäufer.

Seine offene Art, Verkaufskreativität und Fokus auf die Umsetzung kommen an: Renommiertere nationale und internationale Kunden bis Japan und den USA verlassen sich auf seine Erfahrung und ziehen Sickel und Team als Berater heran. Besonders stolz ist Christian Sickel auf die Aufträge aus den USA – ein Land, das als Vorreiter für Verkaufsmethoden gilt und in der Branche den Ton angibt.

## Die Geschichte

1999

### Gründung

Christian Sickel gründet das Sickel Vertriebstraining als One-Man-Show.

99

2005

### Umfirmierung

Sechs Jahre später arbeitet Christian Sickel mit einem Team von 25 Trainern und Trainerinnen. Es folgt die Umfirmierung zu Sickel & Team.

05

2007

### Hands on Coaching®

Sickel & Team entwickelt die erste eigene Coaching-Strategie. Das Hands on Coaching unterstützt Mitarbeitende dabei, erfolgskritische Situationen selbst zu meistern. Die Mitarbeitenden haben so mehr Erfolgserlebnisse und ihre Kompetenz und Sicherheit wächst.

07

2012

### „Well done“ Kundenaward

Sickel & Team wird mit dem „Well done“ Kundenaward für die erfolgreiche Konzeption und Durchführung der CRM-Einführung im B2B-Kanal ausgezeichnet.

12

2010

### Internationalisierung

Mit steigender Bekanntheit sind Sickel & Team auch international gefragt: Sie reisen für Trainings nach Schweden, Japan und die USA.

10

2015

### Vodafone Sales Academy

Sickel & Team konzipiert die Vodafone Sales Academy, die zu den modernsten und nachhaltigsten Entwicklungsprogrammen im Handel gehört. Jährlich durchlaufen 4.500 Teilnehmende von Führungskräften bis Azubis das Programm. Die Academy ist ein bedeutender Erfolgsfaktor von Vodafone, was sich unter anderem in der Performancesteigerung von bis zu 60% der Teilnehmenden zeigt.

15

2016

### Conlivery®

Nach zwei-jähriger Entwicklungszeit bringt Sickel & Team mit Conlivery® ein Format auf den Markt, das Unternehmen eine schnelle und nachhaltige Entwicklung ermöglicht. Die Wortschöpfung setzt sich aus den beiden Begriffen „Consulting“ und „Delivery“ zusammen. Sie steht für präzise Analyse, praxisnahes Consulting und verlässliche Ergebnislieferung in Echtzeit.

16

2020

### Studie „Der stationäre Handel 2020“

Sickel & Team lässt vom Deutschen Institut für Marketing die Studie „Der stationäre Handel 2020“ durchführen. Sie zeigt, wo der Einzelhandel versagt und welche Potentiale Händler\*innen zukünftig nutzen können.

20

# KONTAKT

## SICKEL TEAM VERTRIEBSENTWICKLUNG



Frohnhofweg 16 | 50858 Köln



+49 (0) 221-299 25 665



+49 (0) 221-299 25 897



[wirklich@sickel-team.com](mailto:wirklich@sickel-team.com)