

Jetzt noch individueller: Verkaufen an Businessentscheider...

... so kommen Sie an Fachbereiche und Personen mit Zugang zum Budget!

Mit diesem **vertrieblichen Entwicklungsprogramm** erkennen Sie Vertriebspotenziale im Bestands- und Neukundenumfeld besser und bringen diese über eine valide Nutzenargumentation zum Abschluss.



Kurzübersicht:

Fokus	Ideen platzieren, schneller zum Abschluss kommen: Individuelle Entwicklung vom Technologie-Vertrieb zum B2B-Vertrieb
Zielgruppe	Erfahrene Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst (ab 30 Jahren mit mind. 2 Jahren aktiver Vertriebserfahrung – AM, AD, KAM)
Dauer & Umfang	Berufsbegleitend über 6 Monate: • 0,5 Tag virtueller Kick Off • 2 virtuelle Trainingstage • 4 Präsenz-Trainingstage • 2 Einzelcoaching-Tage • 1 Tag Abschlusspräsentation und Review
Erwartungen & Ziele	Technologie aus der Businessperspektive betrachten, neue Geschäftsideen entwickeln, Sprung von der IT-Abteilung zum CxO-Level schaffen, direkte Umsetzung auf aktuelle Kundenprojekte, Erfolge wiederholbar machen.

Trainingsinhalte:

Programmablauf:
Modul 1:
• virtueller Kick Off (0,5 Tage): Individuelle Programm-Zieldefinition
• virtuelles Training (1 Tag): Vertriebsansätze für erfahrene Accountmanager
Modul 2:
• Präsenztraining (2 Tage): Creating New Business – Geschäftsmodelle untersuchen und Value Proposition für eigene Kunden entwickeln
Modul 3:
• virtuelles Training (0,5 Tage): Kommunizieren auf Management-Ebene
• virtuelles Training (0,5 Tage): Individuelle Auswertung & Persönlichkeitsmodell
Modul 4:
• Präsenztraining (2 Tage): Profitabilität über Business Case verkaufen
Einzelcoachings:
Training on the Job – je Teilnehmer 2 Tage vor Ort bei Kunden/im Unternehmen
Abschlusspräsentation:
Erfolgsbilanz – Zielerreichung – Review



Nutzen:

- ✓ Beitrag zur **persönlichen Zielerreichung** durch professionell **begleitete Vertriebsentwicklung**
- ✓ Direkte Bearbeitung von realen Kunden und Projekten
- ✓ Heben von Cross- und Upselling-Potenzialen bei Bestandskunden
- ✓ Schnellerer Abschluss von Neukunden-Projekten
- ✓ Steigerung des Consulting- und Dienstleistungsanteils in Projekten
- ✓ Verkürzung des Sales Cycles
- ✓ Unternehmensübergreifender Erfahrungsaustausch
- ✓ Entdecken von Transformationsansätzen für teilnehmende Systemhäuser
- ✓ Messbare Erfolge

Ihr Invest: 9.280 € netto pro Teilnehmer



Individueller Vertriebs Erfolg
durch neue Ansätze und professionelle Einzelcoachings!

Ansprechpartner und Kontakt:

Bei Fragen kontaktieren Sie direkt uns, die upDATE
Gesellschaft für Beratung und Training mbH.

Herr Walter Kapp, upDATE

Tel.: +49 911 94 602-31
Fax: +49 911 94 602-21
E-Mail: walter.kapp@update-training.com
Web: <http://advanced.vertrieb.training>