

Ihre Experten für praxiserprobte
Aus- und Weiterbildung im Verkauf.

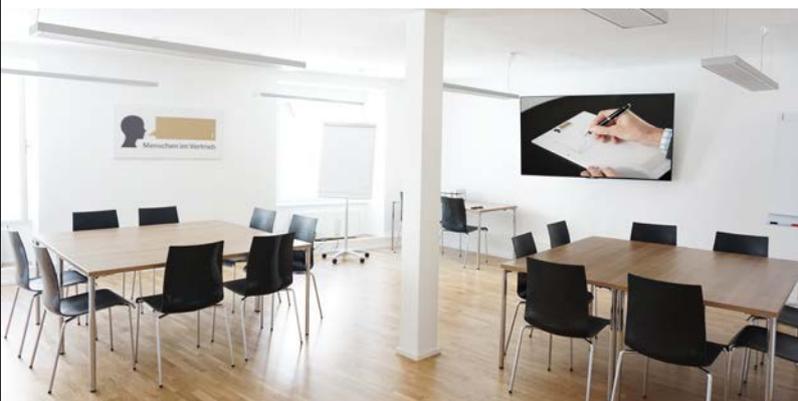
Sales  **Training!**
Menschen im Vertrieb
Academy

LEHRGANG
Junior Sales-Manager
Vom Anfänger zum Profi

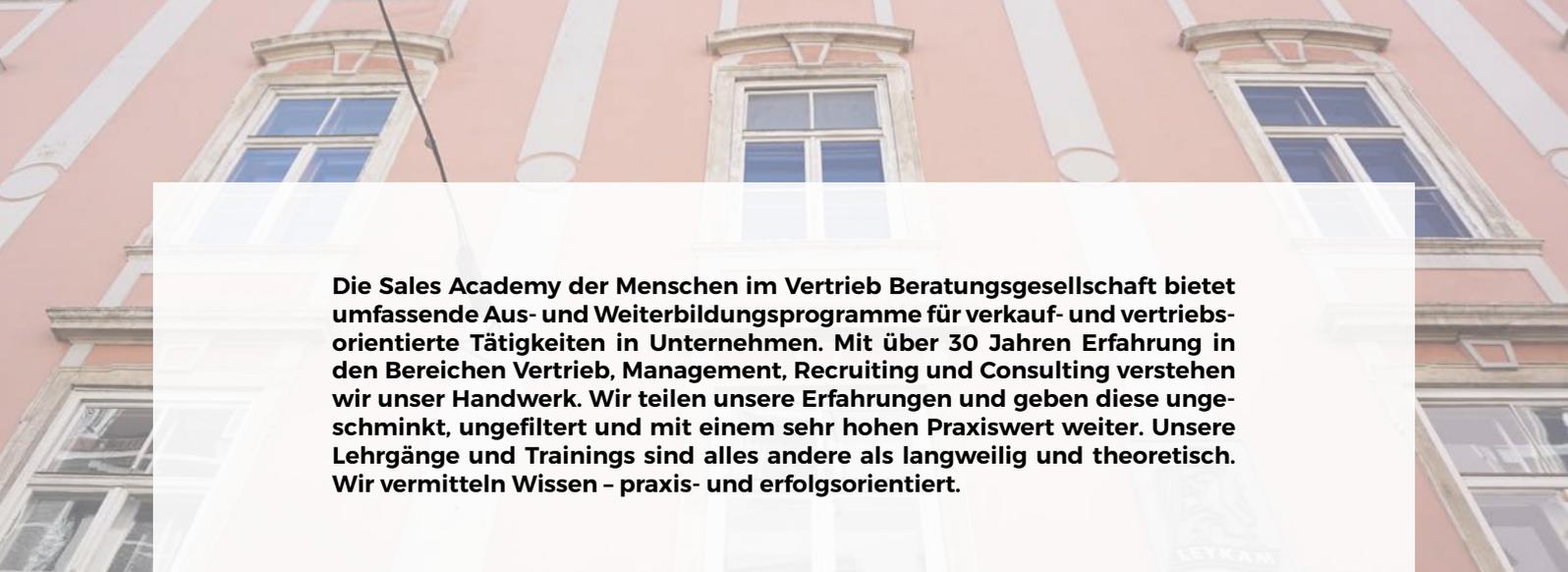
GARANTIE

100% zufrieden oder
Geld zurück!

*



www.sales-academy.training



Die Sales Academy der Menschen im Vertrieb Beratungsgesellschaft bietet umfassende Aus- und Weiterbildungsprogramme für verkauf- und vertriebsorientierte Tätigkeiten in Unternehmen. Mit über 30 Jahren Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Management, Recruiting und Consulting verstehen wir unser Handwerk. Wir teilen unsere Erfahrungen und geben diese ungeschminkt, ungefiltert und mit einem sehr hohen Praxiswert weiter. Unsere Lehrgänge und Trainings sind alles andere als langweilig und theoretisch. Wir vermitteln Wissen – praxis- und erfolgsorientiert.

Wer verkaufen richtig lernt und auch versteht, hat lange Freude an diesem Beruf!

Warum gibt es diesen Lehrgang?

Mitarbeiter, die sich für den aktiven Verkauf interessieren und Freude daran haben, muss man fördern und an das Unternehmen binden! Sie bringen neue Kunden, Umsatz und eine Perspektive für die unternehmerische Zukunft. Lässt man diese Potenziale unbehandelt, werden die Mitarbeiter früher oder später das Unternehmen verlassen. Wenn es ganz schlecht läuft, landen sie sogar beim Mitbewerb!

Der aktive Verkauf im Außendienst stellt eine ganz besondere Herausforderung für junge Verkaufstalente dar. Oftmals werden talentierte „Juniorfunktionen“ verheizt, weil man ihnen nicht die nötige Ausbildung zukommen lässt und auf eigene Erfahrungen der „Probanden“ setzt. So beschreiten sie leider nicht den Weg vom Junior zum Profi!

Dieser Lehrgang wurde speziell für „Nachwuchs-Verkäufer“ entwickelt, die den Einstieg in den Außendienstvertrieb erwägen und fundierte Kenntnisse, Unterstützung und Hilfestellung für diese Tätigkeit benötigen.

Wer sollte daran teilnehmen?

Dieser Lehrgang richtet sich vorrangig an Personen, die sich bereits erste Verkaufserfahrungen im Außendienst geholt haben. Er ist für all jene empfehlenswert, die Interesse am Verkauf signalisieren und aus der Sicht des Unternehmens professionell unterstützt werden sollen. Mitarbeiter, die in Zukunft über aktive Verkaufsaktivitäten zum Wachstum und der Umsatzsteigerung des Unternehmens beitragen werden, sind hier bestens aufgehoben.

Der Lehrgang bietet alles was ein Verkäufer benötigt, um sich im Markt rasch zu etablieren und den Beruf mit Freude, Erfolg und Engagement auszuüben.

Wie ist der Lehrgang aufgebaut?

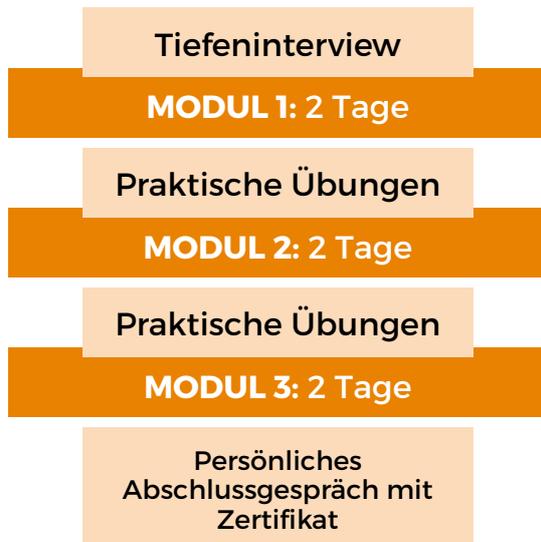
Der Lehrgang startet im Vorfeld mit einem Tiefeninterview der Teilnehmer. Hier lernen sich beide Seiten besser kennen und Erwartungshaltungen werden konkretisiert.

1. Danach folgen 3 Module zu je 2 Tagen mit speziell für die Zielgruppe entwickelten Inhalten.
2. Zwischen den einzelnen Modulen werden konkrete Aufgabenstellungen und Übungen „on the Job“ eingebaut. Hier stellen wir sicher, dass Erlerntes auch rasch in der Praxis angewendet wird.
3. Nach Abschluss des Lehrgangs wird mit jedem Teilnehmer ein individuelles Fachgespräch geführt. Ein persönliches Feedback und das Lehrgangs-Zertifikat beenden den Lehrgang.

Wie unterstützt mich der Lehrgang im Unternehmen?

Wenn Sie über Talente im Nachwuchs verfügen und diese in ein vertriebsorientiertes Umfeld integrieren möchten, ist dieser Lehrgang eine wesentliche Unterstützung dafür. Mit den fundierten Kenntnissen die wir vermitteln, wird sich Ihr bestehendes oder neues Vertriebsteam rasch am Markt etablieren und für die notwendigen Kunden und Aufträge sorgen.

Die Module:



Das **1. Modul** (2 Tage) greift alle Themen rund um die Einstellung und Fähigkeiten der „Junior Sales Manager“ auf. Hier legen wir großen Wert darauf, die Teilnehmer mental stark in den Markt zu bringen. Ihre ersten Verkaufserfahrungen werden reflektiert, mit Profis analysiert und um neue Verhaltensweisen ergänzt. Hier lernen sie das mentale Handwerk und welche Einstellung zu welchem Ergebnis führt.

Das **2. Modul** (2 Tage) kümmert sich um den methodischen Ansatz im Verkauf. Hier werden die Teilnehmer mit dem Rüstzeug und Tools des Vertriebes ausgestattet. Das Ziel besteht darin, Kunden zu gewinnen, Produkte oder Dienstleistungen zu positionieren und Abschlüsse zu tätigen. Es geht auch um praxiserprobte Ansätze, die durchaus von gängigen Methoden abweichen.

Das **3. Modul** (2 Tage) ist als aktive Feedbackschleife aufgebaut. Hier werden die Teilnehmer in der Praxis abgeholt, indem wir die Erfahrungen und Anwendungen aus dem Lehrgang einholen, reflektieren und individuell ergänzen. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit im moderierten Umfeld ihre Erfahrungen auszutauschen. Mit den teilnehmenden „Junior Sales Manager“ werden individuell abgestimmte Methoden und Ansätze im Verkauf erarbeitet und trainiert. Eventuell noch Eckiges wird hier rund.

Ihre Vorteile im Überblick

- Speziell für die jeweilige Zielgruppe entwickelte Inhalte mit sehr hohem Praxiswert
- Ein didaktisches Konzept zur Implementierung im Unternehmen
- Praxisorientierte Aufgaben und Übungen zwischen den Modulen
- Großes Know-how durch jahrelange Erfahrungen der Trainer
- Ergänzende Maßnahmen zur Individualisierung und Vertiefung des Lehrgangs
- Kein finanzielles Risiko durch die Zufriedenheitsgarantie

Zusätzliche Optionen zur speziellen Förderung der Teilnehmer

- Integration der Führungskräfte in den Lehrgang:
Die Einbeziehung der Führungsebene bietet die Möglichkeit, gesetzte Inputs und Ideen in organisatorische und strategische Entscheidungen mit einfließen zu lassen. Somit ist gewährleistet, dass die Inhalte des Lehrgangs noch besser im Unternehmen ankommen.
- Persönliches DTC-Programm (Direct-Telephon-Coaching)
- „fair use“ Telefon- und Mail-Coaching nach dem Training, über einen Zeitraum von 6 Monaten
- Individuelle Coachingtage
- Verhaltensanalyse nach dem 4-Colour-Performance-Modell
- Online-Sales-Performance Analyse

Ihre Zufriedenheitsgarantie*

Eine langfristige Beziehung aufzubauen bedeutet auch Verantwortung zu übernehmen. Diese Verantwortung drücken wir in einer 100 %igen Zufriedenheitsgarantie aus. Wenn Sie keinen Nutzen aus dem Lehrgang gewinnen konnten, erstatten wir Ihnen die Teilnahmegebühr*. Ohne Wenn und Aber.

*abzüglich einer Seminarpauschale in Höhe von € 100,-.



Unternehmen, die ihre Verkaufstalente erkennen
und fördern haben die besten Erfolgsaussichten!

Sie haben Fragen? Kontaktieren Sie uns:

Sales 
Academy

Palais Kazianer im Herzen von Graz
Stempfergasse 3, 8010 Graz
T +43 (0) 316 22 50 79
E office@menschen-im-vertrieb.at

