



Verkaufen ist tot, es lebe die Wertschöpfung!



1 Hintergrund

Die Vertriebsmitarbeiter werden zu kompetenten Beratern des Handels ausgebildet, um nachhaltige Wertschöpfungspartnerschaften auf Augenhöhe einzugehen.



2 Idee

Die ganzheitliche Ausbildung für den gesamten Vertrieb erfolgt entsprechend der individuellen Bedürfnisse über das 3-Stufen Konzept der Sales Academy.



3 Durchführung

- Modulare Trainings zum Wissensaufbau
- Komprimierte Trainings zur Wissensvertiefung
- Reichweitenstarke Trainings zur Wissensverbreitung
- Vertiefende Trainings zur Wissensmultiplikation

4 Nutzen

- ✓ Maßgeschneidertes Transformationskonzept
- ✓ Einfache Übertragbarkeit
- ✓ Ausschöpfung der Wertschöpfungspotenziale

Finalist Internationaler Deutscher Trainings-Preis 2014/2015

