

VERTRIEBSNACHWUCHS? WIR LEGEN DAS FUNDAMENT!

Im **Traineeprogramm junior.challenger®** lernen angehende Vertriebler ihr Handwerkszeug – Qualitätsinitiative für vertriebliche Ausbildung in der IT-Branche gemeinsam mit einem weltweit führenden Hersteller gestartet.

TALENTE GEZIELT FÖRDERN

Das Unternehmen **upDATE** Gesellschaft für Beratung und Training mbH hat gemeinsam mit einem führenden Hersteller eine einzigartige Vorgehensweise entwickelt: ein berufsbegleitendes Vertriebsturneeprogramm speziell abgestimmt auf die spezifischen Anforderungen in der **IT-/TK-Branche** mit engem Schulterschluss zum Hersteller.

Das junior.challenger® Traineeprogramm läuft berufsbegleitend und richtet sich vor allem an kleine und mittelständische Unternehmen in der IT-Branche.

Den Unternehmen wird ermöglicht, dass ihre Mitarbeiter an einem professionellen 12-monatigen Ausbildungsprogramm teilnehmen, ohne selbst ein gleichwertiges Trainingsprogramm konzipieren und durchführen zu müssen.

Was es bedeutet im Vertrieb zu arbeiten lernen die Teilnehmer in den regelmäßigen Trainingsmodulen innerhalb von zwölf Monaten von der Pike auf. Die Vorgehensweise erfolgt entlang des Verkaufsprozesses unter Erarbeitung konkreter Problemlösungen aus dem IT-Umfeld. Die Umsetzung im Unternehmen gelingt ab der ersten Stunde durch Praxisaufgaben und ein begleitendes Patenkonzept. Dies und zwei Prüfungsmodulen sichern die Qualität im Programm.

Ohne diesen Ansatz aufeinander aufbauender Module benötigt ein Mitarbeiter mindestens drei Jahre, um sich fundiertes Wissen und strukturierte Vorgehensweisen für den Vertrieb mühsam anzueignen.

Ziel ist es den Trainees, wie sie während der einjährigen Ausbildungsphase genannt werden, praxisnah zu vermitteln, wie sie ihre Vertriebsleistung mit den richtigen Prozessen und Werkzeugen steuern, erleichtern sowie nachvollziehbar machen können.

INHALTE JUNIOR.CHALLENGER®

Das Programm setzt sich aus **7 Vertriebstainingsmodulen** à 2 Tagen und **2 Prüfungsmodulen** à 1 Tag wie folgt zusammen:

- Kundenzentriert Präsentieren
- Vertriebssystematik
- Vertriebskommunikation
- No need – no Sale
- Verhaltensbasierter Vertrieb mit der LIFO®-Methode
- Consultative Selling
- Account Planung
- 2 Prüfungstage (Zwischen- und Abschlussprüfung)

INTEGRATION DER LIFO®-METHODE

Das Trainingsmodul „**Verhaltensbasierter Vertrieb**“ ist am stärksten persönlichkeitsorientiert. Dabei wird die LIFO®-Methode, genutzt um das Verständnis für eigene Stärken und Übertreibung von Stärken in leicht nachvollziehbarer, einprägsamer und sofort anwendbarer Form zu entwickeln. Dies ermöglicht Flexibilität im Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartnern auch unter Stress.

An Hand eines Fragebogens arbeiten die Teilnehmer ihr persönliches Stärkenprofil heraus. Anschließend werden die Ergebnisse jedes Teilnehmers in der Gruppe sehr offen besprochen und reflektiert. Was sind eigene Stärken im Vertrieb? Wo liegen persönliche Entwicklungschancen?

Der Praxistransfer geschieht noch innerhalb des Trainings, indem die Teilnehmer folgende Fragen für sich beantworten:

- Wie und wann werde ich meine Stärken gezielter einsetzen?
- Was möchte ich konkret ergänzen, um mehr Flexibilität zu entwickeln?

NUTZEN DURCH DIE LIFO-METHODE



Im Allgemeinen wird mit der LIFO®-Methode der Aufbau einer zielgerichteten und klaren Kommunikation geschaffen.

Das bessere Verständnis für den Kunden und dessen Vorgehensweise ermöglicht den Teilnehmern besser auf Kundensituationen vorbereitet zu sein und ihre vertriebliche Vorgehensweise gezielt darauf abzustimmen. Auch wird es möglich in kritischen Vertriebssituationen in geeigneter Art und Weise auf den/die Gesprächspartner zuzugehen.

UNTERNEHMEN UND KONTAKT

upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH
Lina-Ammon-Strasse 19a
90471 Nürnberg

Tel: +49 911 94602-10
Fax: +49 911 94602-21

sales@update-training.com
www.update-training.com
www.update-training.com/blog