

TrainING - Vertriebsaspekte für Ingenieure und Techniker



Unsere Qualifikation

Wir decken beide Ebenen ab	
Prozess:	Zertifizierter Trainer, Moderator und Business Coach • Change Manager
Inhalt:	Diplom-Ingenieur • Projekt Manager • Erfahrungen als Führungskraft • Erfahrungen im Key Account Management langjährige Erfahrung im technischen Vertrieb (Anlagenbau, Software)

Unsere Vorgehensweise

Vorbereitung:	Klärung der Rahmenbedingungen (Unternehmensstrategie, Vertriebsstrategie und Vertriebsprozesse) Entwicklung der firmenspezifischen Vorgehensweise
Umsetzungs- beispiele	Training (Know how-Vermittlung, Fallbeispiele, Impulsvorträge) • Workshop mit Vertrieb und Technik Begleitung der Transferphase durch Coaching und kollegialem Erfahrungsaustausch