

Intelligente Lernarchitektur in Großgruppen



www.dieVertriebsakademie.de

DAS KONZEPT

Der Markt

Der Wandel in den Märkten verändert auch den Anspruch an Bildungsarbeit in allen Unternehmen und Branchen.

Weiterbildung nach dem Gießkannenprinzip ist Vergangenheit. Effizienter, messbarer Lerntransfer mit mehrfachem Nutzen - eine Frage des unternehmerischen Erfolges, heute und in der Zukunft.


www.dieVertriebsakademie.de

DAS KONZEPT

<p>Unsere Idee</p>	<p>Vertriebsorientierte Qualifizierung und kostengünstige Ausbildung im Rahmen der eigenen Akademie für Unternehmen, die über eine große Zahl von Absatzmittlern (intern / extern) verfügen.</p> <p>Kundenbetreuer und Außendienst erhalten eine effiziente, Image fördernde Vertriebs- und Kontaktplattform.</p>
--------------------	---

www.dieVertriebsakademie.de

DAS KONZEPT

<p>Unsere Kunden</p>	<p>Unternehmen mit ein- oder mehrstufiger Vertriebsstruktur, z.B. Hersteller / Großhandel / Facheinzelhandel, sowie Dienstleister, Genossenschaften, Handwerk und Gewerbe.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">    </div>
----------------------	--

www.dieVertriebsakademie.de

DAS KONZEPT

Unsere
Zielsetzung

Bildung als Instrument der Vertriebssteigerung zur Weiterentwicklung unternehmerischer und verkäuferischer Handlungskompetenz von Führungskräften, Mitarbeitern und Kunden.



www.dieVertriebsakademie.de

Prozessphasen

Anhand intelligenter + dynamischer Lernarchitekturen



Komplett aus einer Hand

Auf Unternehmensspezifika ausgerichtet

Analyse der mehrstufigen Vertriebsstruktur

Betrachtung des gesamten Vertriebsprozesses

www.dieVertriebsakademie.de

6. Nachbereitung und weitere Betreuung durch bestimmte Lerntransfersteps wie Coaching, eMail-Erinnerungen, Führungsarbeit etc.

Anschluss des nächsten/weiter entwickelnden Prozesses:

Start der Anpassung der Akademie durch mögliche, veränderte Rahmenbedingungen und neue Entwicklungsanforderungen an die beteiligten Personenkreise



www.dieVertriebsakademie.de

DIE THEMEN

Die Module

- **Unternehmer-Workshop**
Standortbestimmung in den Märkten der Zukunft erzielen
- **Organisation und Selbstmanagement**
Mit effektiver Planung mehr Zeit für das Wesentliche gewinnen
- **Verkaufstraining**
Schneller, besser, mehr verkaufen
- **Kommunikation**
Gespräche zielorientiert führen
- **Mitarbeiterführung**
Mitarbeiter motivieren und Potenziale fördern
- **Konfliktmanagement**
Schwierige Situationen konstruktiv meistern
- **Verhandlungsstrategien**
Verhandlungen gewinnbringend gestalten
- **Kundenorientierung und Servicemanagement**
Kunden langfristig für das Unternehmen begeistern
- **Projektmanagement**
Komplexe Aufgabenstellungen effizient planen und realisieren
- **Präsentation und Rhetorik**
Angebote professionell und wirkungsvoll präsentieren
- Weitere Themen auf Anfrage

www.dieVertriebsakademie.de

DIE THEMEN

Die Methodik	<p>Ein- oder Zwei-Tagesworkshops an runden Tischen mit jeweils 6 - 8 Teilnehmern, im Durchschnitt ca. 40 Teilnehmer pro Veranstaltung.</p> <p>Durchgeführt und betreut von jeweils einem verantwortlichen Trainer und 4 - 5 Tischmoderatoren, begleitet von internen Fachleuten, Kundenbetreuern und erfolgreichen Praktikern.</p> <p>Hochwertige Workbooks und Coachingbriefe, sowie nach Bedarf eingesetzte eLearning-Tools, unterstützen den Praxistransfer.</p>
--------------	---

www.dieVertriebsakademie.de

DIE LEISTUNGEN

Die Individualität	<p>Effizientes Bildungsmanagement ist Maßarbeit. Unternehmen verfolgen mit der Investition in Bildung individuelle Strategien und Ziele. Diese unterstützen wir durch unsere Arbeit.</p> <p>Wissensvermittlung und Lernerfolg durch eine intelligente und dynamische Lernarchitektur mit Impulsvorträgen, Kleingruppenarbeiten und praktischen Übungen.</p> <p>Die so konzipierten Seminare decken den Standard-Trainingsbedarf wirksam ab. Durch Customizing entstehen unternehmensspezifische Module. In kurzer Zeit mit kleinem Budget.</p>
--------------------	--

www.dieVertriebsakademie.de

DIE LEISTUNGEN

Das Management	<p>Das Bildungsangebot umfasst die gesamte Seminarorganisation Das Management vor, während und nach den einzelnen Veranstaltungen.</p> <p>Hierzu gehören unter anderem die gesamte Teilnehmerverwaltung inklusive Payment-Service, die Hotel-Organisation, die Gestaltung benötigter Arbeitsunterlagen, sowie eine Multimediale Veranstaltungsdokumentation und umfangreiche Nachbetreuung aller Teilnehmer.</p> <p>Dienstleistungen dieser Art entlasten die Verwaltung schaffen neue Freiräume und sparen Zeit und Geld.</p>
----------------	--

www.dieVertriebsakademie.de

DER NUTZEN

Für Teilnehmer	<p>Dynamisches und aktives Lernen mit Erfahrungsaustausch in der Großgruppe. Aufbau von unternehmerischem und verkäuferischem Grund- und Fachwissen.</p> <p>Dezentrale Seminare mit regionaler Nähe und kurzen Anfahrtswegen. Aktive Betreuung und Umsetzungshilfen beim Praxistransfer.</p>
----------------	--

www.dieVertriebsakademie.de

DER NUTZEN

Für
Auftraggeber

Großflächigen Lernbedarf preiswert und qualifiziert bearbeiten. Perfektes Kundenbindungsinstrument mit hoher emotionaler Wirkung. Hohe Kontaktfrequenz und Marktpräsenz.

Differenzierung und Mehrwert für fokussierte Zielgruppen. Nachhaltige Ausschöpfung und Aktivierung von Kunden-Potenzialen.

Wirkungsvolles Instrument zur erfolgreichen Neukundengewinnung und Mitgliederbetreuung.

www.dieVertriebsakademie.de

DER NUTZEN

Das Fazit

Mit der Vertriebsakademie haben Unternehmer, Mitarbeiter und Kunden die Möglichkeit, persönliche und fachliche Kompetenzen weiter auszubauen.

Themenspezifische Workshops bieten leicht umsetzbare, methodische Möglichkeiten und Praxistipps, wecken Motivation für den Arbeitsalltag und fördern die Erreichung der Unternehmensziele.

Konkrete Maßnahmenplanung und persönliche Zielsetzung sichern nachhaltig den Praxistransfer. Einfach schneller erfolgreich zum Ziel.

www.dieVertriebsakademie.de

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

www.dieVertriebsakademie.de