

IBM Global Services



Erfolgreich im Vertrieb.

*IBM Marketing & Sales Academy –
ein Angebot von IBM Learning Services*



Maßgeschneiderte Lösungen

„Sales-Ausbildung ist nicht die Realisierung einzelner, nicht aufeinander abgestimmter Trainingsmaßnahmen, sondern die Entwicklung und Bildung einer ganzheitlichen Vertriebspersönlichkeit.“

Peter Düsterhöft

So profitiert Ihr Unternehmen von der Marketing & Sales Academy

- Ganzheitlicher Ausbildungsansatz bezogen auf die Persönlichkeit des Vertriebsmitarbeiters
- Entwicklung von Marketing- und Vertriebsstrategien
- Konzeption und Realisierung maßgeschneiderter, an die Erfordernisse des Unternehmens angepasster Trainingslösungen unter Berücksichtigung des individuellen Skillprofils und Vertriebsumfeldes sowie des speziellen Kundenumfelds der Mitarbeiter
- Einbeziehung von technologiebasierenden Lern- und Trainingsmethoden
- Kundenindividuelle Handhabung der Veranstaltungsorte und -formen: Workshops, Einzelberatungen und Einzeltrainings in realistischen Kundensituationen.



Die Zielgruppe

- Mitarbeiter und Führungskräfte aus Vertrieb und Marketing.

Methodik

1

Anforderungsanalyse

- Kundenumfeld
- Skill Level der Seminarteilnehmer
- Seminarziele
- Besonderheiten

2

Entwurf eines Seminarkonzeptes gemäß Anforderungsanalyse

Die Offerings im Einzelnen

Schwerpunktthemen

- Mit Methodik zum Erfolg
- Systematisches Verkaufen
- Zielorientierte Problemlösungsstrategien
- Zielgruppenorientiertes Präsentieren
- Vertrieb und Marketing im globalen, interkulturellen Umfeld
- Vertriebs- und marketingorientierte Englischausbildung
- Management heterogener Teams
- Vertriebsausbildung für Ingenieure
- Vertrieb komplexer, integrierter Lösungen
- Einfluss internet-basierender Technologien wie e-business auf Vertrieb und Marketing
- Remote Management versus Face-to-Face-Strategien
- Vertrieb über Geschäftspartner
- Führen und kommunizieren im Vertrieb
- Teambildung im Vertrieb.

Services

- Assessment Centers für Vertriebsmitarbeiter
- Anforderungsanalysen als Basis zur Entwicklung, Verifizierung und Realisierung von Trainingskonzepten für den Vertrieb
- Entwicklung und Umsetzung von maßgeschneiderten Trainingslösungen unter Einbeziehung technologiebasierender Lern- und Trainingsmethoden
- Moderationen
- Seminarentwicklungen.

Ansprechpartner

Peter Düsterhöft
IBM Learning Services
IBM Marketing & Sales Academy
Am Fichtenberg 1
71083 Herrenberg
Telefon: 0 70 32/15-16 98
Mobil: 01 72/7 67 60 59
Telefax: 0 70 32/15-13 57
E-Mail: duesterh@de.ibm.com

3

Verifizierung des Seminarkonzeptes durch Auftraggeber und Trainer

4

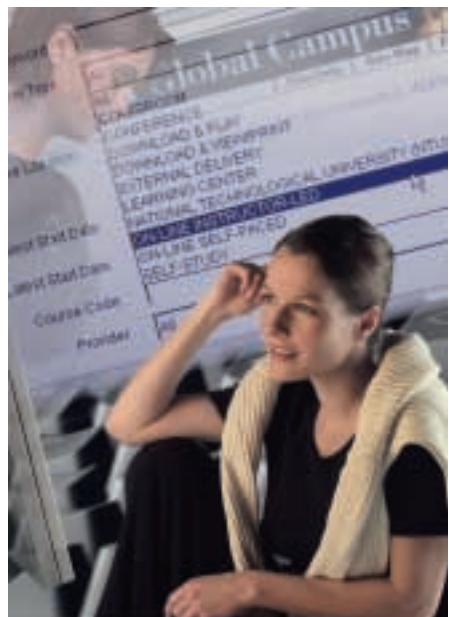
Präzisierung des Seminarkonzeptes

5

Durchführung

6

Erfolgsanalyse





© Copyright IBM Corporation 2000

IBM Deutschland
Informationssysteme GmbH
70548 Stuttgart

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich

Die IBM Homepage finden Sie im
Internet unter: **ibm.com**

IBM und das IBM Logo sind
eingetragene Marken der International
Business Machines Corporation.

Marken anderer Unternehmen/
Hersteller werden anerkannt.