

AUSBILDUNG | ZERTIFIZIERUNG
Agile Sales Excellence



DIE FORMEL FÜR WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG
Motivation, Purpose, Engagement

WHY | THEMA:

Die rasanten technologischen und gesellschaftlichen Veränderungen stellen Sales, Marketing und Business Development Teams vor neue Herausforderungen.

- Wie sieht Sales, Marketing und Business Development im Zeitalter der 4. Industriellen Revolution aus?
- Wie können wir durch motivationale Steuerung MEHRwert und MEHRsinn für unsere KundInnen und Mitarbeitenden schaffen?



AUSBILDUNG | ZERTIFIZIERUNG

Agile Sales Excellence

Das Programm wurde in einer europäischen Kooperation von Changenethics® und Bruch & Partner speziell für die Anforderungen in der DACH-Region entwickelt.



Das Ziel ist, Organisationen, Teams und Führende zur **motivationalen Steuerung** von Sales Prozessen zu bevollmächtigen.

Workshop

HOW | INHALT:

Modul 1 | Persönliches ID37 Profil

- ID37 Persönlichkeitsprofil
- Individuelles Analysegespräch

Modul 2 | Agile Sales Competence

- Was ist motivbasierter Vertrieb?
- Was hat Sales mit intrinsischer Motivation zu tun?
- Welche Auswirkung hat die eigene Motivstruktur auf den Sales Approach?
- Selbststeuerung
- Ressourcen aktivieren, Potentiale erkennen
- Was treibt Verkäufer an, was hemmt sie?
- Agile Sales-, Kommunikations- und Handlungsstrategien entwickeln
- Mindset Development

Modul 3 | Agile Sales Excellence

- Was ist Agile Sales Excellence?
- Was ist agiles Business Development?
- Motive & Client Needs
- Effizienzsteigerung, Intensivierung und Nachhaltigkeit im Vertrieb
- Theory meets Practice
- Business Cases

Modul 4 | Coaching | optional

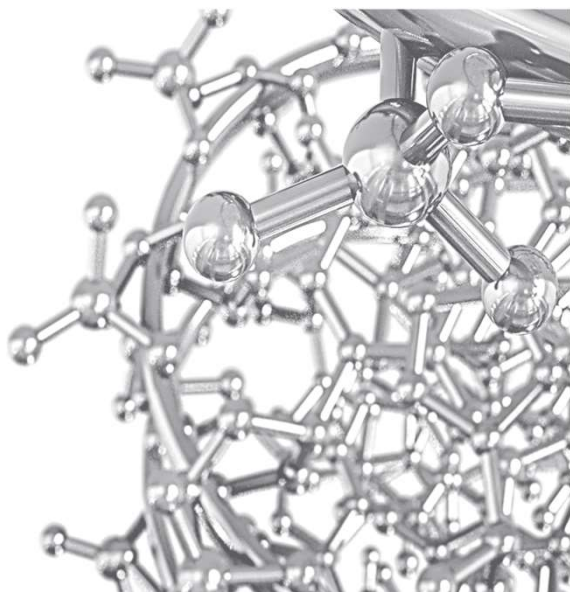
- Zusatzangebot, optional buchbar pro Teilnehmenden
- Themenspektrum gem. Bedarf / Interesse
- Sonderkondition auf Anfrage

WHAT | INFORMATIONEN:

- 2 erfahrene Business Moderatoren & Trainer
- ca. 8 - 10 Teilnehmende
- Zertifikat „Agile Sales Excellence“
- detaillierte Seminarunterlagen, ID37 Profil
- Sprache: Deutsch / Englisch optional

WHAT | FORMAT:

- Modul 1
ID37 Profilerstellung, online ca. 20 Min./Pers.
individuelle Analyse, virtuell ca. 60 Min./Pers.
- Modul 2 u. 3
Interaktiver Team-Workshops, jeweils 1 Tag, virtuell oder „in person“, jeweils 9:00 – 17:00 Uhr
- Modul 4 | Coaching | optional
gem. Terminvereinbarung



Changenethics® e.U. - The DNA of Change
Nicole Kerschbaumer, MAS MSc MSc MBA
Selttschach 99, 9601 Arnoldstein, Austria
Unternehmensberatung einschließlich
Unternehmensorganisation
FN: 499559x Landesgericht Klagenfurt

Tel: +43 699 17 29 68 68
Web: www.changenethics.com
Email: office@changenethics.com
UID: ATU73757749
Konto: Volksbank Kärnten e.G.
IBAN: AT76 4213 0901 0101 7938
BIC: VBOEATWWKLA

Angebot und Preisegültig bis 31.12.2022.
Vorbehaltlich Änderungs-, Druck- und Satzfehler.
Die Richtigkeit des Inhaltes ist ohne Gewähr
Eine Haftung ist ausgeschlossen. Alle Rechte
vorbehalten. Medieninhaber & Copyright:
© Changenethics® e.U.