

# Das „Sales Boost“-Programm

Vertriebstrainings per Video als Schnelleinsteiger für **Anfänger & Quereinsteiger** sowie als Auffrischer für „alte Hasen“

Innerhalb von **3 Stunden** werden fokussiert anhand des Verkaufsprozesses/Vertriebskreislaufes **elementares Wissen** sowie **neue Ansätze des Vertriebes** erklärt. Dabei bearbeiten die Teilnehmer eigene Kundenprojekte, wodurch das Erlernete **sofort anwendbar** ist.



## Die Themen:

### A Persönliche Planung zur Zielerreichung

- ➔ Nutzung des Verkaufstrichters für meine Zielerreichung
- ➔ 90 Tage-Plan als Masterplan

### B Verkaufsprozess als Grundlage im Opportunity Management

- ➔ Verkaufsprozess erstellen
- ➔ Nutzen als Checkliste im Opportunity Management

### C Das Geschäft des Kunden verstehen und Ableitung auf meinen möglichen Lösungsansatz

- ➔ Business Model Canvas
- ➔ Story Telling

### D Call Days – Kampagnen in der Neukundenakquise richtig umsetzen

- ➔ Branchen One Pager (Business Driver & wie tickt eine Branche)
- ➔ Elevator Pitch (1. Ansprache an den möglichen Kunden)

### E Wie komme ich in aktuellen Verkaufsprojekten weiter – Das Opportunity Management

- ➔ Verkaufsprozess
- ➔ Erstellen einer Projektqualifizierungsmatrix
- ➔ Erkennen & Umgang mit dem Buying Center

### F Individuelles Opportunity Coaching

- ➔ Der Blick von Außen
- ➔ Persönliche Aktionsplanung 1-zu-1 oder im Vertriebsteam

## Durchführungsprozess:

- Anmeldung online unter [www.vgps.de/webshop](http://www.vgps.de/webshop)
- Einfache Bezahlung via PayPal (bei Kunden Bezahlung per Rechnung möglich)
- Erhalt der Einwahldaten für das Videokonferenzsystem



## Aktuelle Termine auf Anfrage

Die Termine finden jeweils von 15 - 18 Uhr statt.  
**Ab 5 Teilnehmern** aus einem Unternehmen **oder Buchung des individuellen Opportunity Coachings (Modul F)** können Wunsch-Termine vereinbart werden!

**DURCHFÜHRUNGSGARANTIE!**

## Trainer:

Die 3-stündigen Trainingstermine werden **von unseren erfahrenen Trainern durchgeführt**. Um Ihnen eine 100%ige Durchführungsgarantie zu bieten, werden pro Thema unterschiedliche Trainer eingesetzt.

**Raimund Amann: A B C D E**  
**Helmut Hüttenrauch: C D E F**  
**Walter Kapp: A B C D E F**

## Invest:

je Thema A-E 199,00 EUR zzgl. MwSt./Tln.  
**Opportunity Coaching F (bis zu 2h)** 299,00 EUR zzgl. MwSt./Tln.  
**Zusatz: Vertriebsportal V•GPS** 169,00 EUR zzgl. MwSt./Tln.

### KOMPLETTPAKET

- ✓ Alle Themen A-E
- ✓ Opportunity Coaching F (bis zu 2h)
- ✓ Zugang zum Vertriebsportal V•GPS 1.199,00 EUR zzgl. MwSt./Tln. (Ersparnis: 264,00 EUR)

## Ansprechpartner und Kontakt:

Kontaktieren Sie bei Fragen zum den Trainingsinhalten oder allgemein zum Programm direkt uns, die upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH.

**upDATE GmbH**  
 Tel.: +49 911 94 602-10  
 Fax: +49 911 94 602-21  
 E-Mail: [sales@update-training.com](mailto:sales@update-training.com)  
 Web: [www.vgps.de](http://www.vgps.de)  
[www.update-training.com](http://www.update-training.com)