

29. Mai 2014

[PowerLink](#) | [EMC Community Network](#) | [Feedback](#) | [View Full Newsletter](#) | [Printer Friendly Version](#)

Geschafft! Herzlichen Glückwunsch an die Teilnehmer des junior.challenger Traineeprogramms!

Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Hersteller, gute Vorbereitung von Kundengesprächen, richtiger Zugang zum Buying Center, individuelle Identifikation von Kundenbedürfnissen, systematische Vorgehensweisen im Verkaufsprozess - all das ist in Zeiten steigenden Wettbewerbs notwendig, um im IT-Vertrieb erfolgreich zu sein.

Bei der Abschlussprüfung des junior.challenger® Traineeprogramms am 20.05.14 im Cisco Office Hallbergmoos haben fünf junge Accountmanager aus EMC- und Cisco-Partnerunternehmen gezeigt, dass sie das Handwerkszeug dafür beherrschen: Vor einem Gremium, bestehend aus ihren Paten im eigenen Unternehmen sowie Vertretern der beiden Hersteller, präsentierten sie die Ergebnisse einer komplexen Prüfungsaufgabe aus dem Bereich Accountplanung.

Nach zwei Runden in Düsseldorf und Hamburg ist dies nun bereits die dritte Staffel, die mit dem Schwerpunkt Data Center Vertrieb durchgeführt wurde. In dieser Variante des zwölfmonatigen, stark praxisbezogenen Programms führen die Hersteller Cisco und EMC die Trainees mittels spezieller Fachvorträge in das Thema Cloud-Vertrieb ein. Aktuell laufen solche „Data Center-Staffeln“ auch in den Regionen Central und Nord/West, weitere sind an verschiedenen Orten für Herbst 2014 in Planung.

Seit 2010 haben insgesamt knapp 100 Trainees in ganz Deutschland junior.challenger® in seinen unterschiedlichen Ausführungen durchlaufen, mit positiver Resonanz seitens der beteiligten Unternehmen:

Das junior.challenger Programm ist eine ideale begleitende Ausbildung für junge oder neue Vertriebsmitarbeiter/innen. Anhand von Trainings werden Inhalte vermittelt, die im Salesprozess zu strukturiertem Arbeiten mit dem Kunden oder Interessenten führen und neue Verkaufschancen eröffnen. Wir haben die Kombination von Hersteller (EMC und Cisco) und Trainer sehr geschätzt!

Friedrich Förster, Leiter Vertrieb / Director Sales GID GmbH

Als Reaktion auf eine steigende Nachfrage werden die Module „Kundenzentriert präsentieren“, „Vertriebssystematik“, „Vertriebskommunikation“, „No need – no sale“, „Verhaltensbasierter Vertrieb“, „Consultative Selling“ und „Accountplanung“ **ab sofort auch als regelmäßig wiederkehrende „openDATES“ am Firmensitz der upDATE in Nürnberg** angeboten. Für Absolventen des junior.challenger® sowie erfahrene Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte bieten auch die weiterführenden Programme [Zertifizierter Accountmanager](#) und [Sales Master](#) die Möglichkeit, vertriebliche und betriebswirtschaftliche Kompetenzen weiter auszubauen.

Mehr zum junior.challenger® Vertriebsthaineeprogramm unter www.junior.challenger.com.
Nächste openDATES unter: www.update-training.com.

In This Issue

5 wichtige Fakten zum Solution Provider Track 2015

Freuen Sie sich auf das EMC BPP (Business Partner Program) 2015! Mit der Ankündigung vom 6. Mai können Partner im gesamten EMC Partnernetzwerk nun Details zu diesem bahnbrechenden neuen Programm erfahren

Verbesserter Brückenschlag zur 3. Plattform

Sie haben es bereits gehört: Der Trend in der Branche geht zur 3. Plattform. Wenn Sie in dieser hyperskalierbaren Welt Erfolg haben möchten, müssen Sie und Ihre Kunden Speicher NEU DEFINIEREN...

Die neue EMC Business Partner Academy:

Auf die Plätze, fertig, los geht es auf dem Weg zum Erfolg!

Wir, Sie und Ihre Kunden sind uns einig: „Wir brauchen nicht einfach Produkte, sondern Lösungen.“

Geschafft! Herzlichen Glückwunsch an die Teilnehmer des junior.challenger Traineeprogramms!

Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Hersteller, gute Vorbereitung von Kundengesprächen, richtiger Zugang zum Buying Center

