

Ihre Top-Vertriebler von morgen...

... die PS schneller auf die Straße bringen!

upDATE bietet das Trainingsprogramm junior.challenger® als **vertriebliches Entwicklungsprogramm für Partner und Reseller an.**



Kurzübersicht:

Fokus	Vertrieb, Kaltakquise, Systematik, Opportunity- und Accountmanagement.
Zielgruppe	Neu- und Quereinsteiger im Vertriebsaußen- und innendienst.
Dauer	Berufsbegleitend über 12 Monate: <ul style="list-style-type: none"> • 7 Mal 2 Präsenz-Trainingstage • 2 Prüfungstage • 7 Cisco Speaker Slots à 1h
Erwartungen & Ziele	Neue Mitarbeiter an den Vertrieb heranzuführen, Vertrieb nachvollziehbar aufbauen und steuern, Funnel messbar aufbauen, Erfolge wiederholbar machen, loyale Vertriebstalente entwickeln, Zusammenarbeit mit Herstellern vertiefen



junior.challenger® findet bundesweit in 6 Lokationen statt.
Außerdem ist eine firmeninterne Durchführung möglich.

Trainingsinhalte:

- Vertrieb:** 14 Trainingstage (7 Module à 2 Tage)
- Kundenzentriert Präsentieren
 - Vertriebssystematik
 - Vertriebskommunikation
 - No need - No sale
 - Verhaltensbasierter Vertrieb
 - Consultative Selling
 - Accountplanung

Qualitätssicherung:

- 2 Prüfungstage (Zwischen- und Abschlussprüfung à 1 Tag)
- Patenkonzept inkl. Patenhandbuch
- Regelmäßige Feedbackrunden

Optionales Zusatzmodul SKOPE:

- SKOPE – Selbstkompetenz, Organisation, Planung, Effizienz
- 2 Trainingstage im upDATE-Office Nürnberg

Das Programm:



- 7 junior.challenger® Trainingsmodule sowie 2 Prüfungen
- Paten-Feedbackkonferenz nach jedem Training
- Umsetzungsphasen in Ihrem Unternehmen
- Patenkonzept während des gesamten Programms

Nutzen:

- ✓ **Schnelles Durchstarten** durch **professionelles Trainingsprogramm**
- ✓ Systematischer **Funnel-Aufbau**
- ✓ Messbarer Beitrag zur **persönlichen Zielerreichung**
- ✓ **Verstärkter Praxisbezug** durch **vertriebliche Argumentation** von Partner-Lösungen
- ✓ Direkte **Umsetzung auf aktuelle Kundenprojekte**
- ✓ **ROI** nach ca. 6 Monaten
- ✓ Enger **Kontakt** und schnelle **Integration** in die lokalen Cisco Sales Teams
- ✓ Unternehmensübergreifender **Erfahrungsaustausch**
- ✓ Gesicherter **Praxistransfer** durch engmaschiges **Patenkonzept:**
 - **Kick-off Workshop** mit den Paten, 1 Tag
 - Regelmäßigen **Feedbackrunden** per Webex
 - **Patenhandbuch** mit Tipps, Checklisten und Umsetzungsaufgaben
- ✓ **Kommunikation** und Wissensbereitstellung über eigenes **Portal**
- ✓ Intensive **Vor- und Nachbereitung** durch das Vertriebsportal **V•GPS®**

Ihr Invest: 7.980 € pro Teilnehmer zuzügl. ges. MwSt, inkl. V•GPS®
Ihr Invest für SKOPE: 695,00 € pro Teilnehmer zuzügl. ges. MwSt