

Leistungsportfolio

Übersicht

Kultur:

Der Wandel – Meine Chance
Agile Organisation
Agiles Arbeiten und New Work
Innovationsworkshop
IMPROsession

Mensch:

Kundenzentriert präsentieren
Kommunikation im Vertrieb
Verhaltensbasierter Vertrieb
Kaltakquise – Telefonaktionen leichter gemacht
Rhetorik & Kommunikation – Souverän und überzeugend auftreten
Raus aus der Kampfzone – Konfliktmanagement
Kommunizieren auf Management Ebene
Plötzlich Führungskraft – Vom Kollegen zur Vorgesetzten
Führung 4.0 – Aufbautraining
Die richtige Aufstellung von Vertriebsteams
No Need – No Sale
Potenzialverfahren
Mitarbeiterkompetenzen und Entwicklungspfade
SKOPE – Selbstkompetenz, Organisation, Planung, Effizienz
Persönlichkeitsentwicklung mit dem LIFO®-Stärkenmanagement
Gesund und motiviert durch den Arbeitsalltag

Prozesse:	Vertriebssystematik Consultative Selling Accountplanung Joint Accountplanung – Hersteller und Partner Partnerprofiling Business Model Canvas und Geschäftsmodel entwickeln Business Outcome, Recurring Offerings und Managed Services Business Improvement Partner Creating New Business Profitabilität über Business Case verkaufen Customer Insight Approach (CIA) Sales Automation Kommunikationsstrategien entwickeln New Work und Digitales Recruiting IT-Reifegrad
------------------	--

Technik:	Digitale Transformation
-----------------	-------------------------

Entwicklungsprogramme:	junior.challenger® junior.consultant – Pre-Sales junior.consultant – Business-Improvement Partner advanced.challenger azubiDATE
-------------------------------	---

Allgemeines:	Moderation von Workshops Ihr individuelles Thema
---------------------	---