

# YOUR NEXT STEP.

**CERTIFIED SALES PROFESSIONAL®**  
PROGRAMM ÜBERSICHT

## PROGRAMM ÜBERSICHT

Sie sind Neu- bzw. Quereinsteiger im Vertrieb oder sind bereits länger im Vertrieb tätig und suchen nach einer weiterführenden, systematischen Fachqualifikation? Ihr Unternehmen sucht einen kompetenten Partner zur kontinuierlichen Weiterbildung Ihrer Vertriebsmitarbeiter nach einer einheitlichen Vertriebsmethodik? Die MHIGLOBAL.ACADEMY bietet Ihnen den passenden Rahmen hierzu.

### Kundenorientiert - Methodisch - Praxisnah - Innovativ

Das MHI Global Vertriebssystem ist ein Vertriebsansatz, der sich seit mehr als 30 Jahren auf dem internationalen Markt erfolgreich etabliert hat. Er zeichnet sich aus durch seine Nähe zum Kunden, seine klar strukturierte, prozessorientierte Vorgehensweise, seine Praxisorientierung und ständige Weiterentwicklung und Anpassung an die Marktveränderungen. Abgebildet und geschult werden dabei alle Vertriebsstrategien und Verkaufstaktiken, die im täglichen B2B-Vertriebsalltag während des Verkaufszyklus anfallen.

## WAS BEINHALTEN DIE KOSTEN?

Die genannten Kosten beinhalten die im Curriculum genannten Seminare sowie:

- Ausführliche Teilnehmerunterlagen pro Seminar inkl. Begleitliteratur
- Nutzung der elektronischen MHI Global Arbeitsanalysen (Personal Edition)
- Lebenslanger MHI Global Alumnus Status mit Zugang zum MHI Global Wissensportal
- Webbasierter Lehrgang zum Vertiefen des Programms „Strategisches & Konzeptorientiertes Verkaufen“



Nach dem erfolgreichen Abschluss aller vorgesehenen Programme erhalten Sie den Titel „MHI Global Certified Sales Professional“. Die Zertifizierung zum „MHI Global Certified Sales Professional“ wurde vom Institut für Sales & Marketing Management (UK) empfohlen. Sie erhalten mit dem Vollenden eines jeden Workshops CME-Punkte gutgeschrieben.

## 1 INSIDE SALES


### NEUKUNDENGESCHÄFT FÜR EINSTEIGER IM VERTRIEB

Sie sind Einsteiger im Vertrieb und in Ihrer „Hunter-Funktion“ in erster Linie mit dem Neukundengeschäft betraut. Sie akquirieren Neukunden und nutzen bestehendes Cross- und Up-Selling Potential bei Bestandskunden. Ihr Ziel ist es, möglichst viele neue Verkaufschancen zu generieren.

#### PROGRAMME:

-  **Securing Strategic Appointments**  
Organisation eines klar definierten Prozesses um Zielkunden überzeugend anzusprechen.
-  **PSS Professionell Verkaufen**  
Verkaufsseminar, das Verkäufern die Kernkompetenzen für erfolgreiche Verkaufsgespräche vermittelt.

Sie erhalten 20 % Rabatt bei Registrierung für den gesamten Lehrgang.


 **2.790 €\***

## 2 BUSINESS DEVELOPMENT

### NEUKUNDENGESCHÄFT ERFAHRENE VERTRIEBSMITARBEITER

Sie sind berufserfahrener Vertriebsmitarbeiter und in Ihrer „Hunter-Funktion“ in erster Linie dem Auf- und Ausbau Ihres Neukundengeschäfts sowie Bestandskundengeschäfts betraut. Ihr Ziel ist es, möglichst viele neue Verkaufschancen zu generieren und neue strategische Verkaufsfelder zu definieren.

#### PROGRAMME:

-  **Strategisches Verkaufen**  
Managen Sie komplexe Verkaufsprojekte mit klarer Vertriebsstrategie.
  -  **Negotiate Success**  
Schaffen Sie Win-Win Verhandlungen.
  -  **Konzeptorientiertes Verkaufen**  
Kundenzentrierte Kommunikation.
  -  **Executive Impact**  
Erfolgreiche Kommunikation mit Entscheidern im Top-Management.
- ODER Securing Strategic Appointments**  
Organisation eines klar definierten Prozesses um Zielkunden überzeugend anzusprechen.

Sie erhalten 20 % Rabatt bei Registrierung für den gesamten Lehrgang.

 **5.485 €\***

### 3 CHANNEL MANAGEMENT

#### BESTANDSKUNDENGESCHÄFT ERFAHRENE VERTRIEBSMITARBEITER

Sie sind berufserfahrener Vertriebsmitarbeiter und in Ihrer „Farmer-Funktion“ in erster Linie mit dem Partner-Management betraut. Ihre Aufgabe ist es, bestehende Beziehungen und Umsätze mit Ihren strategisch wichtigen Partner, Distributoren und Resellern weiter auszubauen sowie Ihre strategischen Vertriebskanäle erfolgreich zu betreuen.

##### PROGRAMME:

-  **Strategisches Verkaufen**  
Managen Sie komplexe Verkaufsprojekte mit klarer Vertriebsstrategie.
-  **Negotiate Success**  
Schaffen Sie Win-Win Verhandlungen.
-  **Konzeptorientiertes Verkaufen**  
Kundenzentrierte Kommunikation.
-  **Executive Impact**  
Erfolgreiche Kommunikation mit Entscheidern im Top-Management.  
**ODER Securing Strategic Appointments**  
Organisation eines klar definierten Prozesses um Zielkunden überzeugend anzusprechen.
-  **Channel Partner Management**  
Optimieren Sie die Leistung Ihres indirekten Vertriebs.

Sie erhalten 20 % Rabatt bei Registrierung für den gesamten Lehrgang.

 **6.980 €\***





\* Alle Preise verstehen sich zzgl Umsatzsteuer.

### 4 ACCOUNT MANAGEMENT

#### BESTANDSKUNDENGESCHÄFT ERFAHRENE VERTRIEBSMITARBEITER

Sie sind berufserfahrener Vertriebsmitarbeiter und in Ihrer „Farmer-Funktion“ in erster Linie mit dem Bestandskunden-Management betraut. Ihre Aufgabe ist es, bestehende Beziehungen und Umsätze mit Ihren strategisch wichtigen Kunden weiter auszubauen sowie Ihre Key Accounts erfolgreich zu betreuen.

##### PROGRAMME:

-  **Strategisches Verkaufen**  
Managen Sie komplexe Verkaufsprojekte mit klarer Vertriebsstrategie.
-  **Negotiate Success**  
Schaffen Sie Win-Win Verhandlungen.
-  **Konzeptorientiertes Verkaufen**  
Kundenzentrierte Kommunikation.
-  **Executive Impact**  
Erfolgreiche Kommunikation mit Entscheidern im Top-Management.  
**ODER Securing Strategic Appointments**  
Organisation eines klar definierten Prozesses um Zielkunden überzeugend anzusprechen.
-  **Large Account Management Process (LAMP)**  
Strategische Planung zum Auf- und Ausbau von Key Accounts.

Sie erhalten 20 % Rabatt bei Registrierung für den gesamten Lehrgang.

 **7.180 €\***

\* Alle Preise verstehen sich zzgl Umsatzsteuer.

### 5 VERTRIEBSMANAGEMENT

#### MANAGEN UND FÜHREN VON VERTRIEBSTEAMS & FÜHRUNGSKRÄFTEN

Sie sind in Ihrer Vertriebsposition verantwortlich für das Management und Führen eines Verkaufsteams. Dies erfordert spezifische Coaching Kenntnisse, mittels derer Sie die intensive und kontinuierliche Anwendung der MHI Global Methode in Ihrem Team sicherstellen können.

##### PROGRAMME (Account Management):

-  **Strategisches Verkaufen**
  -  **Negotiate Success**
  -  **Konzeptorientiertes Verkaufen**
  -  **Executive Impact**  
**ODER Securing Strategic Appointments**
  -  **Large Account Management Process (LAMP)**
- Im Anschluss an den Account Management Lehrgang besuchen Sie noch die folgenden drei Programme:
-  **Konzeptorientiertes Verkaufen Coaching**  
Stellen Sie die erfolgreiche Anwendung des Prozesses Konzeptorientiertes Verkaufen sicher.
  -  **Strategisches Verkaufen Coaching**  
Vertiefen und stärken Sie die Anwendung des Programms Strategisches Verkaufen.
  -  **Strategisches Verkaufen Trichter-Management**  
Zugeschnitten für bessere Vertriebsergebnisse.

Sie erhalten 20 % Rabatt bei Registrierung für den gesamten Lehrgang.

 **11.065 €\***

## ZEITLICHE FLEXIBILITÄT

Unsere Ausbildung bietet maximale Flexibilität, denn wir wissen um die vielfältigen zeitlichen Anforderungen, denen Vertriebsmitarbeiter von heute gerecht werden müssen. Die Weiterbildung soll sich möglichst mühelos und ohne Reibungsverluste in Ihren Berufsalltag eingliedern und eine individuelle Vorgehensweise ermöglichen.

#### VARIANTE A) Intensivlehrgang – In nur 3 - 8 Tagen zum Ziel

Sie besuchen unsere Sommer- bzw. Winterakademie und durchlaufen alle Programme in 3 - 8 intensiven Lehrgangstagen. Wir empfehlen den Teilnehmern, sich im Anschluss nochmals ca. 6 Tage einzuplanen, um alle Lehrgangsinhalte für sich zu reflektieren und nachzubereiten.

**Starttermin:** Juli bzw. November  
(siehe aktueller Kurskalender)

#### VARIANTE B) Schritt für Schritt zum Ziel

**Dauer:** 18 Monate

Sie besuchen die vorgesehenen ein- bis maximal dreitägigen Seminare modular innerhalb von 18 Monaten. Die Lernpausen stehen Ihnen zum Vertiefen und zur eigenen Anwendung zur Verfügung.

**Starttermin:** Jederzeit möglich

Bei Fragen zu unseren Zertifikaten, Preisen oder weiteren Programmen können Sie uns unter Tel: **00800 573 893 70** oder per Mail [emea.academy@mhi-global.com](mailto:emea.academy@mhi-global.com) erreichen.

**WWW.MHIGLOBAL.ACADAMY**

**MHIGLOBAL.ACADAMY** 

© 2015 All rights reserved, Miller Heiman Europe GmbH, an MHI Global Company  
Fleurystraße 7 | 92224 Amberg