

Sales Academy

Herzlich Willkommen zu „**Fit 4 Sales**“, dem speziellen Elite-Ausbildungsprogramm für Vertriebsexperten und Nachwuchsführungskräfte. Eingebettet in die Sales Academy von HYPE, die Trainingsprofis, machen wir Ihre Mitarbeiter fit auf ihrem Weg zum Profi in Sachen Vertrieb von Dienstleistungen und Softwarelösungen.

Welche der folgenden Aussagen kommen Ihnen bekannt vor?

Der Senior Sales Manager:

„Vertriebstrainings gibt es wie Sand am Meer. Wer bietet denn endlich mal etwas Nachhaltiges an, das einen messbaren Erfolg bietet?“

Der Human Resources Manager:

„Hätten wir rechtzeitig das Potential dieses Vertriebsmitarbeiters erkannt, wäre unsere Personalentwicklung auf ihn ausgerichtet gewesen und wir hätten einen Haufen Zeit und Geld gespart!“

Der Sales Account Manager:

„Der Einkäufer wusste Dinge über mein Produkt, die er wahrscheinlich von Einkäufern meiner anderen Kunden erhalten hat. Wäre ich doch auch nur so gut vernetzt zu anderen Vertriebskollegen, um an wichtige Informationen zu gelangen.“

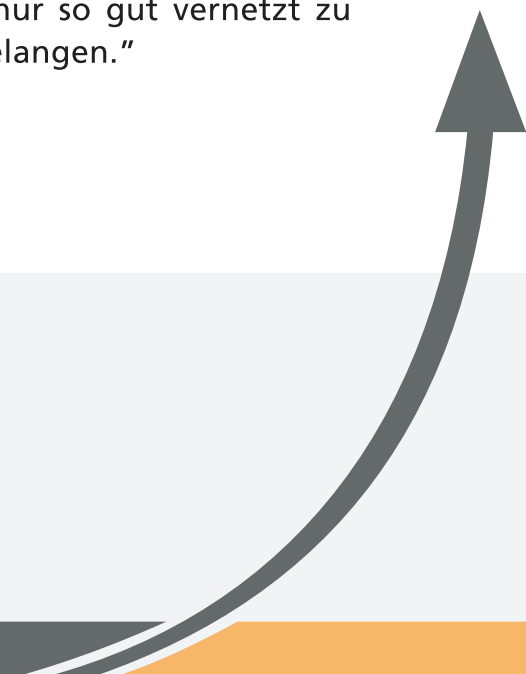
HYPE – die Trainingsprofis

Frauenstraße 23 · D-89073 ULM

Telefon: + 49 (0) 30 / 27 58 94 22

Mobil: + 49 (0) 15 1 / 29 12 81 57

E-Mail: info@hypeonline.de · www.hypeonline.de



Sales Academy

Zur Lösung dieser Aufgabenstellungen haben wir für unser Fokusthema SALES die exklusive Ausbildung „**Fit4Sales**“ konzipiert.

Getreu unserem Leitsatz „Ihr Erfolg ist unser Ziel“ bieten wir Ihren Vertriebsmitarbeitern - ob Young Professionals oder mit Berufserfahrung ausgestattet - eine exklusive Chance, sich in 4 Monaten zu echten Verkaufs-Spezialisten zu entwickeln.

Wie machen wir das?

Nachhaltige Ausbildung (der Senior Sales Manager):

Absolute Verkaufsexperten aus dem Bereich „Vertrieb SAP-Software und Dienstleistungen“ trainieren und coachen in überschaubaren und ausgewählten Gruppen.

Potentialerkennung (der Human Resources-Manager):

Ausgebildete und erfahrene Vertriebs-Coaches erstellen fundierte Potentialanalysen der Ausbildungsteilnehmer für deren Vorgesetzte.

Networking (der Sales Account Manager):

In organisierten Veranstaltungen tauschen sich Ausbildungs-Teilnehmer aus und vernetzen sich.

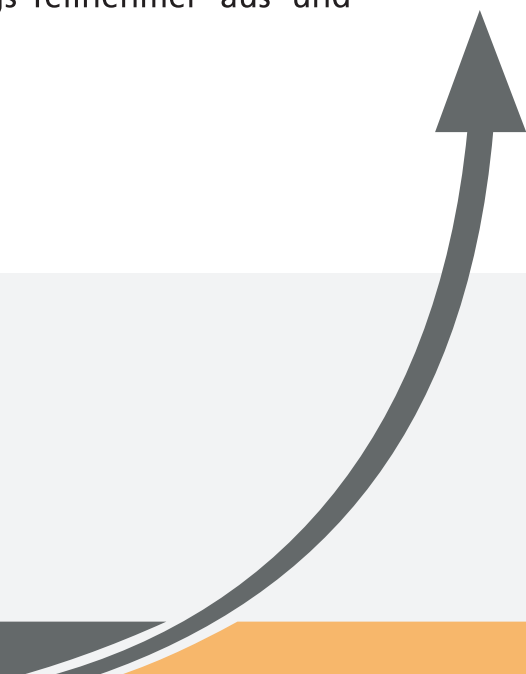
HYPE – die Trainingsprofis

Frauenstraße 23 • D-89073 ULM

Telefon: + 49 (0) 30 / 27 58 94 22

Mobil: + 49 (0) 15 1 / 29 12 81 57

E-Mail: info@hypeonline.de • www.hypeonline.de



Sales Academy

Das Modell der Sales Academy

Seminarformen

Offene Seminare:

Ihre Mitarbeiter erschaffen sich wertvolle Netzwerke mit Sales-Mitarbeitern aus anderen Firmen oder Bereichen der Wirtschaft.

ODER

Geschlossene Seminare:

Sie festigen den bestehenden Teamspirit Ihrer Verkaufsmannschaft und wählen eine Ausbildungsform exklusiv für Ihre Organisation.

Methoden

Mittels unserer speziellen Methoden aus der Organisations- und Prozessberatung „MIP Multi Inspired Performing“ und einer langjährigen Branchenkompetenz bieten wir Ihnen diese einzigartige Ausbildung mit dem Abschluß **„Certified MIP Sales Manager“**.

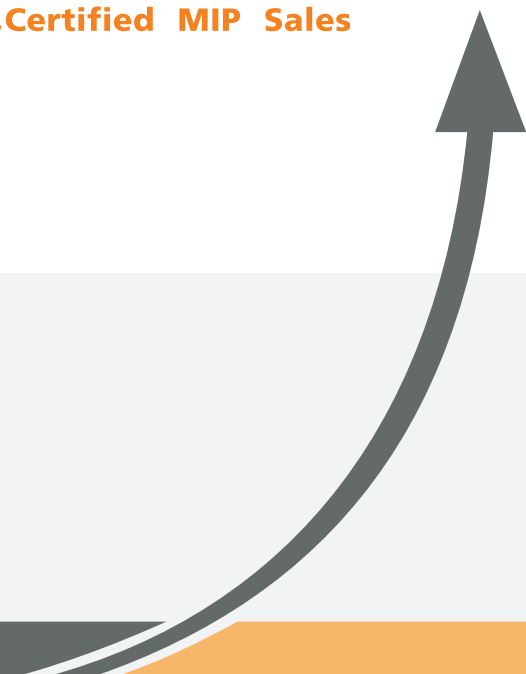
HYPE – die Trainingsprofis

Frauenstraße 23 • D-89073 ULM

Telefon: + 49 (0) 30 / 27 58 94 22

Mobil: + 49 (0) 15 1 / 29 12 81 57

E-Mail: info@hypeonline.de • www.hypeonline.de



Sales Academy

Dauer und Inhalte

Die Ausbildung dauert max. 6 Monate und umfasst die folgenden Inhalte:

Trainingsmodule (jeweils 3-tägig)

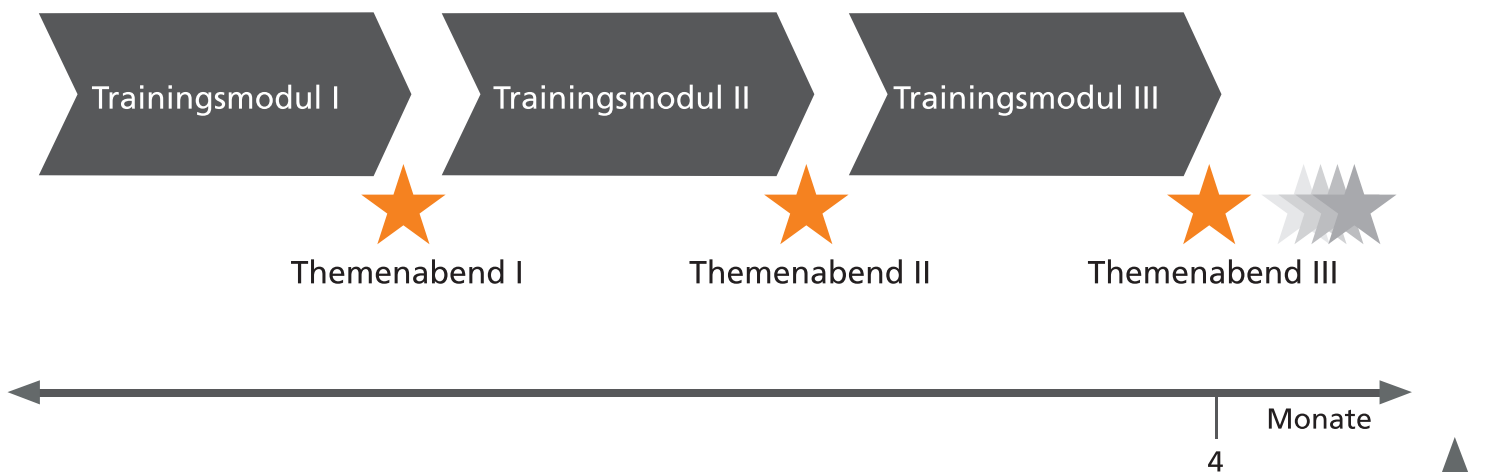
Modul 1: Methodik und Modell des Vertriebs

Modul 2: Steigerung der Vertriebs-Effektivität

Modul 3: Mit Scharfsinn und Flexibilität ans Ziel

Learning Approach der Sales Academy

Online Coaching



HYPE – die Trainingsprofis

Frauenstraße 23 · D-89073 ULM

Telefon: + 49 (0) 30 / 27 58 94 22

Mobil: + 49 (0) 15 1 / 29 12 81 57

E-Mail: info@hypeonline.de · www.hypeonline.de

Sales Academy

Trainingsinhalte im Beispiel:

- Die Kunst der positiven Einstellung und Haltung (zu Kunden)
- Schärfung der Wahrnehmung und Beobachtungsgabe im Gespräch
- Bewußter Einsatz von Stimme und Charisma im Gespräch
- Identifikation und gezieltes Ansprechen der bevorzugten (Kunden-) Wahrnehmungskanäle
- Nonverbal das Vertrauen des Kunden gewinnen

Themenabende *(jeweils 3-stündig, open-end)*

An drei Abenden und in ausgesuchter Umgebung kommen die Teilnehmer zusammen, um sich organisiert zu vernetzen. Es gibt Vorträge von Fach-Referenten zu Themen mit Sales-Bezug, Präsentationen der Teilnehmer zu ausgewählten Themen zur Festigung des Erlernten, Verhandlungsübungen und organisierter Erfahrungsaustausch.

Online Coaching:

Ausbildungsbegleitend hat jeder Teilnehmer die Möglichkeit, sich 10 Stunden der Unterstützung eines erfahrenen Coaches zu bedienen.

Ziel: Aus Fehlern lernen und üben, die Trainingsinhalte anzuwenden. Das Coaching erfolgt dabei als Online-Session per Webcam, Email oder telefonisch.

Ihr Nutzen:

Ihre Vertriebsmitarbeiter werden in ausgewogenen Anteilen in Theorie und Praxis ausgebildet. Im individuellen Coaching unterstützen wir dabei in der Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen. Wir sprechen Empfehlungen hinsichtlich der zu erwartenden Performance Ihrer Mitarbeiter aus. Diese bekommen direktes Feedback und erhalten damit eine optimale Ausbildung.

Das bedeutet für Sie mehr Kunden, mehr Umsatz und damit einen höheren Deckungsbeitrag!

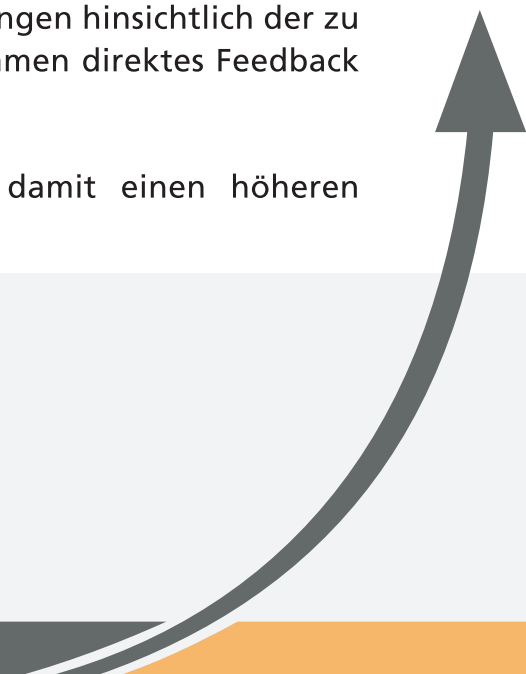
HYPE – die Trainingsprofis

Frauenstraße 23 · D-89073 ULM

Telefon: + 49 (0) 30 / 27 58 94 22

Mobil: + 49 (0) 15 1 / 29 12 81 57

E-Mail: info@hypeonline.de · www.hypeonline.de



Sales Academy

Teilnehmerstimme:

„Meine Erwartungen wurden bei Weitem übertroffen.
Ein Training der Extraklasse mit einem Ergebnis, das sich sehen läßt:
Sofortige, deutliche Umsatzsteigerung und eine motivierte Vertriebsgruppe,
die Spaß an dem hat, was sie tut!“

Pascal Sproedt, Vertriebsmanager (Hypersoft AG, München)

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie mit unseren Experten!



HYPE – die Trainingsprofis

Frauenstraße 23 · D-89073 ULM

Telefon: + 49 (0) 30 / 27 58 94 22

Mobil: + 49 (0) 15 1 / 29 12 81 57

E-Mail: info@hypeonline.de · www.hypeonline.de