



TRAINING FÜR MITARBEITER IM INDIREKTEN VERTRIEB

Der Vertrieb über Partnerunternehmen stellt in vielen Bereichen der mittelständischen Wirtschaft einen wichtigen Absatzkanal dar. Vertriebsmitarbeiter, die an der Schnittstelle zum indirekten Vertrieb tätig sind, haben eine besonders wichtige Aufgabe. Gemeinsam mit ihren Partnern erschließen sie ihren Markt strategisch und entwickeln ihn weiter. Gutes **Beziehungsmanagement, Kommunikationsfähigkeit, Anreizsysteme, Führungsqualität** sowie Events bilden die Eckpfeiler einer erfolgreichen Vertriebspartnersteuerung.

In unserem Seminar lernen die Teilnehmer die Grundlagen der strategischen Vertriebspartnerplanung und erfahren, wie sie durch die Erhöhung der Motivation ihrer Vertriebspartner klassische „Win-win-Situationen“ schaffen, die eine langfristige Umsatzsteigerung ermöglichen.

Ein Schwerpunkt des Seminars ist die Aktivierung und Motivierung der Vertriebspartner zu einem gemeinsamen Ziel-Commitment mit Ergebnisplanung und dessen Einhaltung.

Die Teilnehmer erhalten **konkrete und sofort anwendbare Tools und Checklisten**, mit denen sie bereits im Seminar an ihren praktischen Themen arbeiten.

Das sind die Trainingsinhalte:

- Das Profil des Verkaufsprofis in der Vertriebspartnerbetreuung
- Recruiting und Partnergewinnung
- Strategische Vertriebspartneranalyse mittels SWOT
- Indikatoren für das Partner Commitment
- Erstellen eines Entwicklungsplans für Vertriebspartner
- Führen von Entwicklungsgesprächen mit Vertriebspartnern – Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung
- Strukturierte Entwicklungsgespräche führen, trainieren und mittels Videokamera reflektieren
- Moderne Führungstechniken in der Vertriebspartner-Betreuung
- Methoden der Motivation und Aktivierung der Vertriebspartner
- Partner-Konflikt-Management
- Professionelles Präsentieren von Informationen, Zielen und Ergebnissen

STANDORT BERLIN
Kopenhagener Straße 44
10437 Berlin
Tel. +49 30 44 30 89 98
Fax +49 30 44 30 89 97

STANDORT WIESBADEN
Rheinstr. 60
65185 Wiesbaden
Tel. +49 611 34 13 29 63

ONLINE
mail@akademie-reichenberg.de
www.akademie-reichenberg.de

BANKVERBINDUNG
Deutsche Bank AG
IBAN: DE38 1007 0024 0278 9600 00
BIC: DEUTDE33HAN

SONSTIGES
USt-IdNr.: DE286428603

Methodik:

- Vorträge, Input
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Rollenspielübungen
- Arbeit mit Praxisbeispielen
- Videoaufnahmen
- Fachliches, konstruktives Feedback durch den Trainer
- Praxistransfer, persönlicher Transferplan

Termine 2017:

31. Mai – 02. Juni 2017 in Frankfurt am Main
18. – 20. Oktober 2017 in Berlin

Was sonst noch wichtig ist:

Das Seminar findet jeweils von 9.00 – 17.00 Uhr statt.

Zur Erholung gibt es kleine Pausen am Vormittag und am Nachmittag sowie eine Mittagspause, die Ihnen ausreichend Zeit lässt, das Mittagessen zu genießen.

Die Pausensnacks und das Mittagessen sind im Seminarpreis inklusive.

Die maximale Gruppengröße von 8 Teilnehmern garantiert Ihnen eine intensive Erarbeitung des Themas anhand von Trainer-Input, Gruppenarbeiten, Kamera-Übungen mit Video-Feedback und vielen praktischen Beispielen.

Sie erhalten ein Teilnahmezertifikat.

Das **Teilnehmerentgelt** beträgt netto 1.560,00 Euro (zzgl. 19 % MwSt.)

Das sagen unsere Teilnehmer:

„Ich konnte die Visualisierung und planvolle Umsetzung von Vertriebspartnerprofilen und –bewertungen live erleben. Die SWOT-Analyse wird fortan wichtiger sein. Zum Recruiting gab es viele wertvolle Anregungen.“

„Hat mir persönlich viel gebracht und wird mich in meinem Handeln unterstützen. Die Werkzeuge werde ich bereits ab Montag einsetzen.“

„Die Zeit war sehr gut investiert. Ich habe viele positive Ideen bekommen, um erfolgreich zu sein bzw. zu bleiben. Mein Werkzeugkoffer wird jetzt neu geordnet.“

STANDORT BERLIN
Kopenhagener Straße 44
10437 Berlin
Tel. +49 30 44 30 89 98
Fax +49 30 44 30 89 97

STANDORT WIESBADEN
Rheinstr. 60
65185 Wiesbaden
Tel. +49 611 34 13 29 63

ONLINE
mail@akademie-reichenberg.de
www.akademie-reichenberg.de

BANKVERBINDUNG
Deutsche Bank AG
IBAN: DE38 1007 0024 0278 9600 00
BIC: DEUTDE33HAN

SONSTIGES
USt-IdNr.: DE286428603

Bitte per Fax an +49 30 44 30 89 97



ANMELDUNG ZUM SEMINAR

Seminartitel .Training für Mitarbeiter im indirekten Vertrieb

am

Vor- und Nachname

Unternehmen

Straße

PLZ und Ort

Telefon

Fax

E-Mail

tätig als

Die Teilnahmebedingungen habe ich gelesen und erkenne sie an.

Teilnahme- und Zahlungsbedingungen

- ➔ Vorhandene Plätze werden in der Reihenfolge des Eingangs der schriftlichen Anmeldungen vergeben. Eine Anmeldung ist verbindlich bei Zusendung des unterschriebenen Anmeldeformulars.
- ➔ Bitte überweisen Sie das Seminarentgelt nach Erhalt der Rechnung bis spätestens 2 Wochen vor Seminarbeginn auf unser Konto.
- ➔ Bis zu 14 Tage vor Seminarbeginn können Sie kostenlos stornieren. Evtl. überwiesene Beträge werden voll erstattet. Danach erfolgt keine Rückerstattung mehr.
- ➔ Erscheint ein verbindlich angemeldeter Teilnehmer nicht, so ist dennoch der volle Preis zu entrichten.
- ➔ Ausschließlich schriftliche An- bzw. Abmeldungen sind verbindlich.

STANDORT BERLIN
 Kopenhagener Straße 44
 10437 Berlin
 Tel. +49 30 44 30 89 98
 Fax +49 30 44 30 89 97

STANDORT WIESBADEN
 Rheinstr. 60
 65185 Wiesbaden
 Tel. +49 611 34 13 29 63

Datum|Unterschrift

ONLINE
 mail@akademie-reichenberg.de
 www.akademie-reichenberg.de

BANKVERBINDUNG
 Deutsche Bank AG
 IBAN: DE38 1007 0024 0278 9600 00
 BIC: DEUTDE33HAN

SONSTIGES
 USt-IdNr.: DE286428603

