

# 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:

|                                |                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fokus</b>                   | Vertrieb, Kaltakquise, Systematik, Opportunity- und Accountmanagement.                                                                                                                                                            |
| <b>Zielgruppe</b>              | Neu- und Quereinsteiger im Vertriebsaußen- und innendienst.                                                                                                                                                                       |
| <b>Dauer</b>                   | Berufsbegleitend über 12 Monate: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 7 Mal 2 Präsenz-Trainingstage</li> <li>• 2 Prüfungstage</li> <li>• 7 Cisco Speaker Slots à 1h</li> </ul>                                                |
| <b>Erwartungen &amp; Ziele</b> | 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

## 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®