



AUSBILDUNG | ZERTIFIZIERUNG

AGILE SALES **EXCELLENCE**

Die rasanten technologischen und gesellschaftlichen Veränderungen stellen Sales und Business Development Teams vor neue Herausforderungen.

Wie sieht Sales und Business Development im Zeitalter der 4. Industriellen Revolution aus?

#### WHAT:

- Agile Sales Competence
- Agile Sales Excellence
- Theory meets Practice

#### HOW:

- Personal Sales Excellence
- Personal Sales Approach
- Motivational Sales Strategy

#### WHY:

- For YOUR Personal **Excellence**
- For YOUR Personal **Success**



## AGILE SALES EXCELLENCE

Das Programm wurde in einer europäischen Kooperation von **Changenethics®** und **bruch & partner** konzipiert. Ziel ist es, Organisationen und Führungskräfte aktiv zur **motivationalen Steuerung** von Sales Prozessen zu bevollmächtigen.

### Zielgruppen:

- ⊙ Management
- ⊙ Führungskräfte
- ⊙ Sales & Marketing | Business Development

### Dauer:

- ⊙ Modul 1 | ca. 1 – 1,5 h online/Präsenz
- ⊙ Modul 2 | 2 Tage Präsenz
- ⊙ Lead&Learn | p.m. Learning Nuggets
- ⊙ Coaching | on demand 3 Sessions pro Teilnehmer

### Intensivtraining | 2 Seminarleitern:

- ⊙ Teilnehmer: mind. 8 - 10 Personen

### Termine 2019 | Module II und III:

- ⊙ AT | Wien 30.09. – 01.10.
- ⊙ DE | München 19.11. – 20.11.
- ⊙ CH | Zürich 21.11. – 22.11.

### Investition:

- ⊙ € 2.750,-- zuzügl. USt

### Unterlagen:

- ⊙ ID37 Profil, detaillierte Seminarunterlagen
- ⊙ Zertifikat «Agile Sales Excellence»

### Ansprechpartner | Seminarleiter:

**Werner Bruch**  
**bruch & partner**

info@bruch-partner.com  
www.bru-ch-partner.com  
t: +41 31 922 15 28

**Nicole Kerschbaumer**  
**Changenethics®**

office@changenethics.com  
www.changenethics.com  
t: +43 699 17 29 68 68

### Modul 1 | Persönliches ID37 Profil

- ⊙ ID37 Persönlichkeitsprofil (20 Min)
- ⊙ Analysegespräch mit ID37 Instruktor  
ca. 2 Wochen vor dem Start von Modul 2

### Modul 2.1 | Agile Sales Competence

- ⊙ Was ist motivbasierter Vertrieb?
- ⊙ Was hat Sales mit intrinsischer Motivation zu tun?
- ⊙ Welche Auswirkung hat die eigenen Motivstruktur auf den Sales Approach?
- ⊙ Selbststeuerung
- ⊙ Ressourcen aktivieren und Potentiale erkennen
- ⊙ Was treibt Verkäufer an, was hemmt sie?
- ⊙ Agile Sales-, Kommunikations- und Handlungsstrategien entwickeln
- ⊙ Mindset Development

### Modul 2.2 | Agile Sales Excellence Theory meets Practice

- ⊙ Was ist Agile Sales Excellence?
- ⊙ Wie kann agiler Vertrieb und agiles Business in Ihrem Unternehmen aussehen?
- ⊙ Motive & Client Needs
- ⊙ Effizienzsteigerung, Intensivierung und Nachhaltigkeit des Verkaufserfolges
- ⊙ Business Cases

Gerne designen wir für Sie auch individuelle, auf Ihren speziellen Bedarf abgestimmte, Seminarlösungen.

Angebot und Preise gültig bis 31.12.2019. Vorbehaltlich Änderungs-, Druck- und Satzfehler. Eine Haftung ist ausgeschlossen. Alle Rechte vorbehalten. Die Richtigkeit des Inhaltes ist ohne Gewähr.  
©Changenethics® / Bruch&Partner

Bruch & Partner GmbH  
Werner Bruch  
Mannewil 9, CH 3207 Golaten  
Beratung – Training - Coaching  
HR: CH-035.4.036.952-3 | Handelsregister Bern  
MwSt: CHE-113.391.012

Konto: UBS, Lyss  
IBAN: CH23 0027 2272 1199 5201 Y  
BIC: UBSWCHZH80A  
Tel: +41 31 922 15 28  
Web: www.bru-ch-partner.com  
Email: info@bruch-partner.com