

Die MEDDIC Exklusivseminarreihe mit Kai Krickel 3./4. Sept. für Einsteiger/Wiederholer und 10./11. Sept. 2010 für Führungskräfte im Vertrieb steht unter dem Motto „Vertriebsstrategien für ungeordnete Zeiten. Über 200 Teilnehmer des MUK waren 2006/7 bei MEDDIC I-III dabei. Es wird höchste Zeit für eine Auffrischung und um neue Erkenntnisse zu erfahren.

Dieser Vertiefungsworkshop zum Steigern Ihrer Vertriebseffizienz zeigt auf, wie Sie an Potenziale / Leads kommen und wie Sie sie zum Abschluss führen.

Die Randbedingungen der Märkte ändern sich schneller denn je. Neue Wettbewerber, innovative Produkte und auch die Verhandlungsmacht der Kunden erschweren es zunehmend, die eigenen Vertriebsressourcen optimal und gewinnbringend einzusetzen.

Kai Krickel, Management Berater für den High-Tech-Markt zeigt Ihnen in einem Intensivworkshop-, wie Sie durch methodisches Vorgehen die Vertriebseffizienz hochschrauben. Ausgehend von Strategien zur Potenzialfindung und Leadgewinnung, über die professionelle Accountbearbeitung bis zur Absicherung des Abschluss - bewährte und sofort umsetzbare Handlungsanweisungen stehen auf der Agenda. Keine Theorie !

Die jeweils einzeln buchbaren, zweitägigen Workshops der Reihe MEDDIC I und VL sind inhaltlich so gestaltet, dass alle potenziellen Teilnehmerprofile einen großen Nutzen haben werden. MEDDIC I als Vertiefungsworkshop für Teilnehmer, die bereits MEDDIC I oder II besucht haben, sowie für Neueinsteiger, die diese Intensivform des Trainings bevorzugen. MEDDIC VL als Vertiefungsworkshop für den vertriebslich orientierten Consultant, den Account Manager sowie für Führungskräfte im Vertrieb.

- Termin:** 3./4. und/oder 10./11. Sept. 2010 Beginn/Ende siehe Agenda
- Ort:** gate Garching Technologie und Gründerzentrum GmbH, Lichtenbergstraße 8, 85748 Garching, Parkplätze vorhanden.
Anfahrtskizze: <http://www.gategarching.com/gate/gebaeude/standort>
- Teilnehmer:** Max. 35 Teilnehmer (Führungskräfte, Consultants, Service und Vertriebsmitarbeiter). Der 1. Workshop ist sehr gut für Neueinsteiger geeignet.
- Kostenbeitrag:** Pro Workshop 398,00 € je Teilnehmer, 2 und Folgeteilnehmer 348,00 € zzgl. ges. MwSt. Der Beitrag ist vorher bis zum 13.8.2010 Stichwort MEDDIC I und /oder VL unter Angabe des Namens einzuzahlen.
VR Bank München Land eG, BLZ 70166486, Konto: 2401827
- Anmeldung:** Bitte in den nächsten Tagen per Email an <mailto:steffen@muk-it.com> Für ehemalige Teilnehmer der MEDDIC Workshops werden die Plätze bis zum 1.6. reserviert. Die Anmeldungen werden nach Ihrem Eingang bestätigt. Die Anmeldung ist verbindlich. Bei kurzfristigen Absagen (< 7 Tage) erfolgt keine Rückerstattung. Ersatzteilnehmer sind zugelassen.
- Anmeldeschluss:** Bei jeweils 35 Anmeldungen/Tag. Spätestens jedoch am 13. August 2010

Agenda:

3.9.2010 MEDDIC I mit neuen Ansätze im Vertrieb

09:00 Check-In, Begrüßung u. Beginn 1. Tag „MEDDIC I“

Grundlagen des technischen Vertriebs

- Phasenmodell des Projektvertriebs
- Angemessene Akquisevorbereitung
- Erwartungshaltung der Kunden

10:30 Kaffeepause

Gesprächsführung

- Psychologisch korrekte Fragetechnik
- Konsequenzen fahrlässig geführter Gespräche
- Erkennen von Red Flags

12:15 Mittagspause

Der Weg zum Entscheider

- Welche Funktionsträger gibt es im Entscheidungsprozess?
- NINA's & EggBreakers
- Individuelle Ansprache der Funktionsträger

15:00 Kaffeepause

Die MEDDIC Methode zur Projektqualifikation

- Grundlagen MEDDIC
- Vertiefung am Beispiel „Champion“
- Erarbeitung eines individuellen Rütteltests

17:00 Wrap up

4.9.2010 MEDDIC I

09:00 Begrüßung und Beginn 2. Tag „MEDDIC I“

Argumentation

- Feature/Function
- Individueller Nutzen für die Kaufbeeinflusser

10:30 Kaffeepause

Gruppenübung

- TOP 4 USP meines Unternehmens
- TOP 4 USP meines Produktes
- TOP 4 USP meiner Dienstleistung

10.9.2010 MEDDIC VL für Führungskräfte im Vertrieb

09:00 Check-In, Begrüßung und Beginn „MEDDIC VL“

Markt- und Technologielebenszyklusmodelle

- Methoden der kritischen Betrachtung des eigenen Portfolios
- Ableitung von Marktbearbeitungsstrategien
- Festlegung der Vertriebsstrategie

10:30 Kaffeepause

Potenzialdefinition

- A,B,C-Potenziale
- Wettbewerbs-Accounts
- Vom Cherry-Picking zur strategischen Potenzialbearbeitung

11.9.2010 MEDDIC VL

09:00 Begrüßung und Beginn „MEDDIC VL“

MEDDIC in der Praxis - Durchführung Projektreviews

- Das Akquisitionsprojekt im MEDDIC-Rütteltest
- Erkennen von „Unwuchten“ im Projektverlauf
- Ableitung zielgerichteter Handlungsanweisungen und Zuordnung im Team
- Einführung einer standardisierten Vorgehensweise

10:30 Kaffeepause

Forecasting – Bewertung des Projektfortschritts und Gewichtung der Opportunity

- Phasenorientierte Einzelprojektbewertung
- Widerstand gegen die Veränderung bewerten
- Konsequentes Monitoring
- Das Einzelprojekt im Gesamtforecast

12:15 Mittagspause

Die Bedarfsermittlung

- Frühe Absicherung des Verkaufserfolgs
- Das Preisgespräch hat bereits begonnen
- Die Bedeutung eines Konsens

15:00 Kaffeepause

Grundlagen der Lösungspräsentation

- Individuelle Vorbereitung ist unabdingbar
- Was erwartet mein Kunde/Auditorium?
- Wie baue ich einen Spannungsbogen auf?

17:00 Ende und Verabschiedung

12:15 Mittagspause

Die Rolle des Vertriebsleiters im projektorientierten High-Tech-Vertrieb

- Aktive Rolle im Vertriebsprozess oder Zahlen-Kontrollleur
- Was macht eigentlich mein Vertrieb
- Probleme des Forecastings und deren Ursachen
- Sinn und Unsinn eines Besuchsberichtswesens

15:00 Kaffeepause

Die MEDDIC Methode zur Projektqualifikation

- Grundlagen
- Die MEDDIC- effizientes Instrument für Verkaufsleiter
- Erarbeitung eines Rütteltests

17:00 Wrap up

- Generierung geeigneter Strategien

12:15 Mittagspause

Territory- und Strategieplan für Verkäufer und Vertriebsleiter

- Welche Angaben kann man erwarten?
- Aktivitätenplanungen und -mix
- Maßnahmen zur Reichweiterehöhung
- Einbindung von Partnerunternehmen

15:00 Kaffeepause

Führung schwieriger Mitarbeiter im Vertrieb

- Low-Performance rechtzeitig erkennen
- Das Mitarbeitergespräch
- Optionen zur Verbesserung der Situation ausloten
- Konsequentes Coaching / Controlling

17:00 Ende und Verabschiedung

Kai Krickel zählt zu den Top-Management-Beratern des High-Tech-Marktes. Seine fundierten Marktkenntnisse als langjähriger IT-Vertriebsmanager gepaart mit pädagogischen Fähigkeiten zeichnen ihn aus. Praxisnähe und sofortige Umsetzungsmöglichkeit seiner Handlungsempfehlungen sind die Leitlinie für seine Beratungstätigkeit. Kai Krickel ist Mitglied verschiedener Aufsichtsräte von Technologieunternehmen und als Independent Director für internationale Venture Capital Unternehmen tätig.