

Einladung zum MEDDIC II Exklusivseminar mit Kai Krickel Fr. 22. – Sa. 23. Sept. 2006

Steigern Sie Ihre Vertriebseffizienz! Der Verkäufer im Projektgeschäft

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 Intensiv-Workshop, wie Sie durch methodisches Vorgehen die Vertriebseffizienz hochschrauben. Bewährte und sofort umsetzbare Handlungsanweisungen stehen auf der Agenda. Keine Theorie !

- Termin:** 22./23. Sept. 2006 Beginn/Ende siehe Agenda
- Ort:** gate Garching Technologie und Gründerzentrum GmbH, Lichtenbergstraße 8, 85748 Garching, Parkplätze vorhanden.
Anfahrtsskizze: <http://www.gategarching.com/gate/gebaeude/standort>
- Teilnehmer:** Führungskräfte, Service und Vertriebsmitarbeiter. Der Workshop ist auch sehr gut für Neueinsteiger geeignet.
- Kostenbeitrag:** 298,00 € je Teilnehmer, 2 und Folgeteilnehmer 248,00 € zzgl. ges. MwSt. Ab 10 Teilnehmer gelten Sonderkonditionen auf Anfrage. Der Beitrag ist vorher bis zum 1.9.2006 Stichwort MEDDIC II 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 Teilnehmer am MEDDIC I Workshop werden die Plätze bis zum 1.8. reserviert. Die Anmeldungen werden nach Ihrem Eingang bestätigt. Die Anmeldung ist verbindlich. Bei kurzfristigen Absagen (< 7 Tage) erfolgt keine Rückerstattung.
- Anmeldeschluss:** Bei 70 Anmeldungen. Spätestens jedoch am 1. September 2006

Agenda:

22.9.2006

- 10.00 Begrüßung
- 10.15 WRAP up Teil 1
- Von der Bedarfsanalyse zur Lösungspräsentation
 - Der USP und sein Wert im Entscheidungsprozess
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 13:30 Konflikterkennung in Entscheidungsprozessen
- Zielkonflikte zwischen Management und operativer Ebene
 - Methoden der Erkennung und Behandlung
- 15:00 Kaffeepause
- 15:20 Die Einwandbehandlung
- Hinweise zur Verbesserung der eigenen Position oder sichtbarer Widerstand
 - Präventiv- und Reaktiv-Methoden
 - Übung
- 17:30 Diskussion und Ende des ersten Tages

23.9.2006

- 08:30 Die Metric als Mittel zur Herstellung von Revisionsicherheit
Grundlagen der Ermittlung
- 10:00 Kaffeepause
- 10:15 Wirtschaftlich argumentiert
- Grundlagen der Investitionsrechnung
 - Übung
 - Präsentation vor Führungskräften
 - Vom Technologiereferenten zum Empfehlungsgeber für betriebliche Veränderungsinitiativen
- 12:30 Gemeinsames Mittagessen
- 13:30 Das Angebotswesen
- Fehler im Umgang mit dem Angebot
 - Erstellung, Übergabe
- 15:00 Kaffeepause
- 15:15 Das Preisgespräch und der Kaufabschluss
Gemeinsame Abschlussübung
- 16:00 Ende der Veranstaltung

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 der Venture Capital Gesellschaft 3i Deutschland GmbH tätig.