

Pressemitteilung vom 4. Dezember 2003

Vertriebliches Know-how auf den Punkt gebracht

Die GRUNDIG AKADEMIE qualifiziert ab Februar 2004 Vertriebsmitarbeiter, Marketing- und Vertriebsleiter in der neuen Seminarreihe **Professioneller Vertrieb**.

Nürnberg: Die GRUNDIG AKADEMIE startet im Februar die neue Seminarreihe Professioneller Vertrieb. Die Teilnehmer erwerben das vertriebliche Know-how, um für die kommende wirtschaftliche Erholung gerüstet zu sein.

Das Trainingsprogramm behandelt alle Inhalte und Vorgehensweisen, die für erfolgreichen Vertrieb relevant sind. Dazu gehören solche Themen wie Konflikt-Beschwerde-Management, Leadmanagement, strategische Kundenanalyse, Kundenbeziehungsmanagement, strategische Vertriebsplanung, erfolgreiches Key-Account-Management, Vertriebsorganisation und –controlling.

Alle erarbeiteten Inhalte sind sofort in den Arbeitsalltag integrierbar. Speziell ausgearbeitete Booklets, Coachingbögen, Fragebögen etc. unterstützen die Umsetzung. Das Trainingsprogramm richtet sich an Vertriebsmitarbeiter, Marketing- und Vertriebsleiter. Die Trainingsinhalte sind so gestaltet, dass die einzelnen Trainingsmodule auch einzeln gebucht werden können. So kann sich jeder Teilnehmer sein eigenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen.

Bei Bedarf können für Unternehmen einzelne Module zu einem Programm zusammengestellt werden, das auf den konkreten Bedarf zugeschnitten ist und als Inhouse-Training angeboten werden kann.

Am 5. Februar um 17.00 Uhr können Interessenten das Programm und das Trainerteam in einer Informationsveranstaltung im Arvena-Park-Hotel persönlich kennen lernen.

Ausführliche Informationen bei Doris Eckstein.

GRUNDIG AKADEMIE

Beuthener Str. 45

90471 Nürnberg

<http://www.grundig-akademie.de/vertrieb.htm>

Ihre Ansprechpartnerin ist:

Doris Eckstein Tel.Nr.: 0911-4 09 05-53

FaxNr.: 0911-4 09 05-42

E-Mail: eckstein@grundig-akademie.de.