

ME AS A PARTNER

ME AS A PARTNER – LÖSEN SIE DEN „PARTNERMYTHOS“ AUF UND FINDEN SIE IN EINEM KLAREN PROZESS EINE NACHHALTIGE ORIENTIERUNG AUF IHREM ENTWICKLUNGSWEG ZUM PARTNER. WECKEN UND STÄRKEN SIE IHRE VERTRIEBSTALENTE.

ZIELSETZUNG UND NUTZEN – WIE PROFITIEREN SIE ...

... als Teilnehmer?

- Indem Sie Ihren persönlichen und praktisch umsetzbaren Weg zum Karriereschritt des Partners finden.
- Indem Sie in einem klaren Prozess die wesentlichen Schritte und Inhalte kennenlernen.
- Indem Sie unter erfahrener Anleitung in einem replizierbaren Prozess Ihren persönlichen Partner-Case entwickeln.
- Indem Sie wichtige Hinweise und Feedbacks zu Ihrem Case im geschützten Raum von erfahrenen ehemaligen Partnern erhalten.

... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie gezielt und strategisch ausgerichtet das Wachstum Ihres Unternehmens stärken.
- Dadurch, dass Sie eine Bindung wertvoller Mitarbeiter an Ihr Unternehmen durch eine transparente Unterstützung bei dem vielleicht wichtigsten Karriereschritt schaffen.

... als Fachabteilung?

- Indem Sie mit diesem Format einen nachhaltigen Beitrag zur Stärkung des Partnerkreises, des Arbeitgeberbrands und der Vertriebsstärke Ihres Unternehmens leisten.

INHALTE UND METHODEN – WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

Grundlage dieses Trainings ist die Entwicklung eines praktischen und ganzheitlichen Verständnisses eines Partner-Cases. Hierzu gehört ein durchgehender und replizierbarer Prozess zum Partner-Case, der in klaren Sequenzen Schritt für Schritt abgearbeitet wird. Die Teilnehmer werden in den drei Ebenen „Mein Produkt“, „Ich als Produkt“ und „Meine Case Study“ systematisch durch alle Entwicklungsphasen Ihres Partner-Cases geführt. Beginnend mit der Ideenfindung für den eigenen Case über die Entwicklung des eigenen Themenschwerpunkts bis hin zur internen und externen Vermarktung der eigenen Produkte und der eigenen Person (Brand me) werden alle wesentlichen Methoden vermittelt und konkret im eigenen Case umgesetzt und dokumentiert.

ADRESSATEN – FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

Für alle Professionals aus
Beratungen und Kanzleien, die:

- mindestens acht Jahre Berufserfahrung haben
- für sich entschieden haben, den Schritt zum Partner anzugehen
- vertriebliche Herausforderungen nicht scheuen