

SALES & CONSULTING TRAINEE PROGRAMM

DER NÄCHSTE RICHTIGE SCHRITT IN DEINER KARRIERE

DU BIST YOUNG PROFESSIONAL ...

... mit einem MINT, Wirtschaftswissenschaften oder Wirtschaftsingenieurwesen Bachelorabschluss und möchtest Dich in Deiner Karriere in Richtung Vertrieb, Service und Beratung entwickeln?

Dann ist dieses Programm der optimaler Wegbereiter für deine Zukunft im Vertrieb!

DIESE MODULE ERWARTEN DICH:

Auf geht's

- Kundenorientierung & Serviceexzellenz
- Sales Skills & Tools
- Einführung in B2B Sales
- Factory-Planspiel

Back 2 School

- Management & Financial Accounting
- Sales Fallstudie
- Handels- & Vertragsrecht
- Personal Branding

I feel so remote ...

- Datenanalyse
- Verhaltensführung 1: Verhandlungskonzepte
- Problemstrukturierung & Kommunikation 1
- Remote Selling

Weiche Skills, Harte Skills

- Projektmanagement
- Präsentationstechniken
- Verhaltensführung 2: Preisverhandlungen
- Change Management

Full Retreat

- Lean Management
- Problemstrukturierung & Kommunikation 2
- Selbstmanagement
- Closing the Deal

Das intensive Kompaktprogramm vermittelt in optimaler Balance zwischen aktueller wissenschaftlicher Fundierung und hochkarätiger Praxisexpertise die grundlegenden Themen des Vertriebs.

Studienort: Region Reutlingen und online

Dauer: 5 Module á 4 Tage

Unterrichtssprache: Deutsch

Beginn: Oktober

KONTAKT

Knowledge Foundation @ Reutlingen University

Caroline Pögl | Executive Education Manager

caroline.poegl@kf.ru.de | 07121 271-9605