

Der MEDDIC I - Intensiv Workshop mit Kai Krickel findet am 14./15. Juni 2012 statt. Er ist für Einsteiger und Refresher der bisherigen MEDDIC Workshops geeignet. Allein vom MUK waren in den letzten Jahren über 400 Teilnehmer dabei.

Die Zeichen im IT- und Hightech-Projektgeschäft stehen auf Veränderung. Der Markt ändert sich dramatisch. Unumkehrbare Trends kennzeichnen diesen Wandel. Sie tragen Namen wie Cloud Computing, software as a service, on demand und Outsourcing – und bergen Sprengkraft für bestehende Geschäftsmodelle.

Der IT-Vertrieb muss sich auf diesen Wandel einstellen, denn nichts wird mehr so bleiben wie gestern. Wer heute nicht auf diesen Wandel reagiert, läuft Gefahr, schon bald seine hart erkämpfte Wettbewerbsposition zu verlieren.

Was sich ändern muss und wie der Vertrieb die neuen Entwicklungen in geschäftlichen Erfolg umsetzen kann, wird im MEDDIC Workshop dargestellt und trainiert.

Mit dem MEDDIC Workshop erhalten Sie eine Vertriebsausbildung, die auf den High-Tech- und Consulting-Markt ausgerichtet ist! Die geschulten Verfahren sind praxiserprobt!

- Termin:** 14./15. Juni 2012 Beginn/Ende siehe Agenda
- Ort:** Hotel Schreiberhof, Erdingerstr. 2, 85602 Aschheim, Parkplätze vorhanden.
Anfahrtsskizze: <http://www.schreiberhof.de/de/umgebung-und-anreise.html>
- Teilnehmer:** Max. 25 (Führungskräfte, Consultants, Service und Vertriebsmitarbeiter).
- Kosten:** Pro Workshop 398,00 € je Teilnehmer sowie einer Tagungspauschale von 42,00 € pro Tag. Der Beitrag von 482,00 € zzgl. MwSt ist vorher bis zum 1.6.2012 Stichwort MEDDIC I 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> Die Anmeldungen werden nach Ihrem Eingang bestätigt. Die Anmeldung ist verbindlich. Bei kurzfristigen Absagen (< 7 Tage) erfolgt keine Rückerstattung. Ersatzteilnehmer sind zugelassen.

Anmeldeschluss: Bei 25 Anmeldungen. Spätestens jedoch am 1.6.2012

Agenda:

14.6.2012 ab 9:30

- Gesprächstechnik
- veränderte (z.T. verlängerte) Entscheidungsprozesse in heutigen Zeiten
- Arbeitsplanung eines Vertrieblers
- taktische Vorbereitung zur Kontaktaufnahme
- Ermittlung der Kaufbeeinflusser
- 17:30 Diskussion und Ende des ersten Tages

15.6.2012 ab 8:30

- Erfolgsqualifizierung von Projekten nach MEDDIC
- Erarbeitung eines individuellen MEDDIC Rütteltests
- psychologisch korrekte Bedarfsanalyse
- Präsentationen (Do's und Dont Do's)
- 16:30 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 für internationale Venture Capital Unternehmen tätig.