



GLOBAL

MILLER
HEIMAN®
An MHI Global Company



PRESSEMITTEILUNG

Pressekontakt

Monika Götzmann
Director Marketing EMEA
MHI Global
emeamarketing@mhiglobal.com
Tel.: +49 9621 91770 17

Melanie Vijoglavic
Freie Journalistin
melanie@kommunikation-mv.com
Tel.: +49 179 2396261

„Mit Strategie zum nächsten Karriereschritt“ – Miller Heiman und AchieveGlobal bieten mit der neuen **MHI Global Academy** gemeinsame Vertriebsausbildung in Europa an

*Die etablierte Miller Heiman Vertriebsakademie stellt sich neu auf in Europa - und bietet im optimierten Format der **MHI Global Academy** zertifizierte Vertriebsausbildung ab sofort einheitlich und mit gemeinsamen Angeboten von Miller Heiman und AchieveGlobal an.*

Amberg, 4. August 2015, Relaunch der bewährten Miller Heiman Vertriebsakademie: *Erstmals und ab sofort laden Miller Heiman und AchieveGlobal gemeinsam unter dem Dach der **MHI Global Academy** unter dem Slogan „Mit Strategie zum nächsten Karriereschritt“ zur professionellen Vertriebsausbildung ein. Mit europaweit einheitlicher Ausrichtung schulen Verkaufsexperten aus der Praxis – und in der jeweiligen Sprache in den einzelnen europäischen Ländern - zu allen Themen rund um den komplexen Vertrieb von heute.*

Dabei bietet die MHI Global Academy den Teilnehmern weiterhin die Chance in einem Kompaktlehrgang, die professionelle und zertifizierte B2B Vertriebsausbildung auf der forschungsbasierten Grundlage der Miller Heiman Methodik zu erlangen – bestehend aus folgenden, fundierten Einzelseminaren: Strategisches Projektmanagement „*Strategisches Verkaufen*“, Kundenzentrierte Kommunikation „*Konzeptorientiertes Verkaufen*“, Key Account

Management bzw. Beziehungsmanagement bei strategischen Kunden „LAMP - Large Account Management Process“, Neukundenansprache „Securing Strategic Appointments“, zielführende Kommunikation mit dem Top-Management „Executive Impact“ und erfolgreiche Verhandlungsführung „Negotiate Success“. **Neu** sind die **zusätzlichen, ergänzenden und vertiefenden Experten-Programme nach den Prozessen von AchieveGlobal**: „PPS Professionell Verkaufen“, „Effektives Coaching im Verkauf“ und „Erfolgreich Verkaufen im Service“.

Dabei werden alle im B2B Verkaufszyklus anfallenden Verkaufsaktivitäten methodisch erarbeitet. Die Teilnehmer arbeiten ausschließlich an eigenen Verkaufsfällen, um den praxisnahen Transfer sicher zu stellen. Entsprechend unterstützt werden sie von Miller Heiman und AchieveGlobal Trainern, die selbst über langjährige, komplexe Vertriebserfahrung verfügen.

Ziel der Akademie für die Teilnehmer ist es, das individuelle Potential im Vertrieb sowie die fachlichen als auch die zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu fördern - um die jeweiligen gesteckten, beruflichen Ziele erreichen zu können. **Der Vorteil für Verkaufsorganisationen** ist, eine einheitliche Sprache und Begrifflichkeit zu erlangen, mit gemeinsamer Methode und gemeinsamen Verständnis. Unternehmer wissen bestens: eine gemeinsame Sprache schafft Effektivität und Effizienz – und erhöht dadurch die Produktivität. „Außerdem sind Organisationen dadurch in der Lage, sich „im Kampf um die besten Mitarbeiter“ optimal im Wettbewerb zu positionieren. Auch wird die jeweilige Einarbeitungsphase für neue Mitarbeiter, die schon mit dieser Methodik arbeiten, drastisch gesenkt“, erklärt Siegfried Kreuzer, Managing Director Miller Heiman Europe. Weiter argumentiert er: „Anbieter für Vertriebsausbildung mit Methodik gibt es viele - und all diejenigen, die strategisch und nach Prozessen vorgehen, sind sehr gut. Wir unterscheiden uns jedoch, dass wir global mit Abstand die größten sind: Miller Heiman alleine hat weltweit das größte Alumni-Pool mit über 1,5 Absolventen, die Nummer Zwei mindestens um 10 % weniger.“

Ansprechpartnerin der MHI Global Academy ist Frau Monika Götzmann, unter Telefon +49 9621 91770 0 oder per E-Mail unter emeamarketing@mhiglobal.com. Genauere Informationen über die Akademie, mit den einzelnen Angeboten (alle Seminare sind dabei auch modular buchbar), Inhalten und den jeweiligen Veranstaltungsorten in Europa, erhalten Interessierte im Internet unter www.mhiglobal.academy.

Über MHI Global

MHI Global ist ein führendes, weltweit tätiges Unternehmen, das sich der Verbesserung der Vertriebsleistung und der Kompetenzen im Kundenmanagement verschrieben hat. Die unübertroffenen Fähigkeiten und Lösungen erwachsen aus dem vereinten Fachwissen und den Erfahrungen der führenden Unternehmen, aus denen MHI Global besteht – Miller Heiman, AchieveGlobal, Channel Enablers und Impact Learning Systems. Gemeinsam vertreten diese Unternehmen die konsequente Haltung, dass alle Kundenbeziehungen auf Zusammenarbeit basieren und von den speziellen Bedürfnissen und Herausforderungen jedes einzelnen Kunden gesteuert werden sollten.

Unterstützt durch die praktische Erfahrung passionierter Vertriebsprofis steuert MHI Global erstklassiges Fachwissen und praktische Erfahrung bei allen Aspekten des Verkaufs- und Kundenmanagementprozesses bei. MHI Global unterstützt Firmen in allen vertikalen Märkten weltweit beim Aufbau und dem langfristigen Erhalt kundenorientierter, leistungsstarker Unternehmen, die in der Lage sind, ein profitables, planbares Spitzenwachstum einzufahren. Mehr Informationen erhalten Sie unter www.MHIGlobal.com.

Über Miller Heiman – The Sales Performance Company

Miller Heiman ist weltweit führend auf dem Gebiet der Leistungssteigerung im Vertrieb und fungiert seit mehr als 35 Jahren als wegweisende Ressource für Führungskräfte im Vertrieb. Mit der Erfahrung aus mehr als 20.000 Kunden-Projekten und der Arbeit mit über 1.5 Millionen Alumni helfen wir Unternehmen dabei, effiziente und strukturierte Vorgehensweisen im Vertrieb zu entwickeln, die auf Best Practices basieren und darauf abzielen, Abschlussraten zu erhöhen, Verkaufszyklen zu reduzieren und Kosten im komplexen B2B-Vertriebsumfeld zu minimieren.

Unsere Kunden profitieren dabei von unserem praxiserprobten Weltklasse-Vertriebssystem und wiederholbaren Methoden, die unsere intensiven Forschungsarbeiten sowie einen präzisen und kundenorientierten Ansatz nutzen, um nachhaltige Resultate zu erzielen. Mit Niederlassungen auf der ganzen Welt (USA, Deutschland, UK und Australien) liefert Miller Heiman beständige und zeitgemäße Vertriebslösungen. Weiterführende Informationen finden Sie unter: www.millerheiman.de.

Die Veröffentlichung ist frei - wir bitten Sie um ein Belegexemplar. Sehr gerne stellen wir Ihnen bei Bedarf hochauflösendes Bildmaterial zu Verfügung.