

Pressemitteilung

Sommerakademie in Amberg bietet professionelle Ausbildung zum Miller Heiman Vertriebsexperten

Die Teilnehmer erwartet ein Kompaktlehrgang mit zertifiziertem Abschluss für eine erfolgreiche Zukunft im Vertrieb

Amberg, Juni 2013

Die Miller Heiman Europe GmbH (bisher KP2 GmbH) lädt vom **22. bis 27. Juli 2013** wieder zur Sommer-Vertriebsakademie nach **Amberg/Oberpfalz** ein. Aufgrund der großen Erfolge der vergangenen Jahre ist die Akademie inzwischen fest etabliert und findet alljährlich im Juli und November in Amberg statt.

Die Sommerakademie bietet den Teilnehmern die Chance, in nur sechs Tagen eine professionelle, modulare B2B-Vertriebsausbildung zu absolvieren. Vertriebsexperten aus der Praxis schulen in diesem Intensiv-Lehrgang zu allen Themen rund um den Vertrieb von heute.

Folgende Programme der Miller Heiman Vertriebsmethodik werden angeboten: Strategisches Verkaufen, Konzeptorientiertes Verkaufen, Key Account Management (LAMP - Large Account Management Process), Neukundenansprache (Securing Strategic Appointments), Kommunikation mit dem Top-Management (Executive Impact) und Verhandlungsführung (Negotiate Success).

„Wir freuen uns sehr, unseren Teilnehmern in diesem Jahr sogar einen Kompaktlehrgang mit Abschluss auf der höchsten Stufe zum Miller Heiman „Certified Sales Professional - Schwerpunkt Vertriebsmanagement“ bieten zu können“, erklärt Siegfried Kreuzer, Managing Director Miller Heiman Europe GmbH. Dabei sind alle Programme sind auch einzeln buchbar!

Ansprechpartnerin für die Sommerakademie der Miller Heiman Europe GmbH ist Andrea Scheibl unter Telefon

+49 (0) 9621 91770-17 oder per E-Mail an andrea.scheibl@key2performance.com. Genauere Informationen zu den einzelnen Programmne und zur Sommerakademie erfahren Interessierte im Internet unter

http://www.key2performance.com/weiterbildung/sommerakademie/tid/sommerakademie_2013.html

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.com.

Ihre Ansprechpartnerin für Presse und Medien bei Miller Heiman Europe (früher KP2 GmbH) ist

Gabi Wiesneth

Fleurystraße 7

D-92224 Amberg

Tel. + 49 9621 91770-18

Fax + 49 9621 91770-66

E-Mail: presse@key2performance.com

Internet: www.key2performance.com

Veröffentlichung kostenfrei – Belegexemplar erbeten.