



Als Unternehmen im Verbund der Steinbeis-Stiftung sind wir Schrittmacher für die Innovationen unserer Kunden. Unser Anspruch ist es, tiefgehendes Verständnis zu Wahrnehmungs- und Entscheidungsprozessen auf fokussierten Branchenmärkten zu schaffen.

Marketing- und Vertriebstrainings

Herausforderung

Unternehmen sehen sich dem Dilemma ausgesetzt für Inhouse Trainings entweder externe Trainer einzusetzen oder durch eigene Mitarbeiter Trainings anbieten zu lassen. Während erstere lediglich unspezifische Standardprogramme zu diversen Themen anbieten, ist letzteren oftmals eine gewisse Betriebsblindheit zu eigen und ihnen fehlen die notwendigen didaktischen Fertigkeiten, sowie die Akzeptanz aller Teilnehmer. Genau an dieser Stelle setzen wir mit unserem Angebot an, indem wir Trainings konzipieren und anbieten, welche exakt auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten sind, gleichzeitig aber auch gängigen didaktischen und methodischen Anforderungen genügen. Unser Anspruch ist dabei „der Blick über den Tellerrand“.

Lösungsansatz

Für die Entwicklung industrieller Marketing- und Vertriebstrainings für unsere Kunden, analysieren wir zunächst das unternehmensindividuelle Marketing- bzw. Vertriebsinstrumentarium im Rahmen von Workshops. Dabei erfassen wir genau wie Marketing und Vertrieb beim Kunden funktionieren, analysieren die Prozesse, verstehen Stakeholderstrukturen und integrieren allgemeine Informationen zu den Themen. Die modulare Integration von State-of-the-Art Instrumenten, Referenz-Benchmarks anderer Unternehmen und dem eigentlichen „Customer-Way-of-Marketing/Sales“ ist der Schlüssel unserer Trainingsphilosophie.

Umsetzung durch das ISM

Passend zu den Bedarfen konzipieren wir umfangreiche Business Cases oder kompakte Short-Cases, welche exakt zu den Trainingsbedarfen des Kunden passen. Bezogen auf die Trainingsinhalte entwerfen wir Exercises, welche die Trainingsteilnehmer anhand der entworfenen Business Cases oder Short Cases bearbeiten um zu vermitteln die Fertigkeiten zu trainieren und zu vertiefen.

Unsere Konzeption einer sehr individuellen Betrachtung der Unternehmensbedarfe und der praktischen Umsetzungen und Übung an spezifisch gestalteten Business Cases, ist in der Trainingslandschaft für industrielles Marketing bislang einzigartig und wir verzeichnen gute Erfolge.

Neben der Entwicklung von Trainings und der weiterführenden Schulung von Inhouse-Trainern für unsere Kunden führen wir die Trainings auf Wunsch auch selbst durch. Dabei sind wir weltweit im Einsatz. Unsere Didaktik wird passgenau auf die Anforderungen unserer Zielgruppe aus Industrie und Wirtschaft angepasst.

Referenzen

Wir bieten unsere Trainings weltweit und für alle Branchen an, zuletzt haben wir eine große Trainingsreihe für die Robert Bosch GmbH entwickelt. Auch die Mann + Hummel Gruppe oder die Festo AG & Co. KG gehören zu unseren Kunden.

Kontakt

Unser wissenschaftlicher Leiter Prof. Dr. Marc Kuhn oder unsere Projektleiter Prof. Dr. Thomas Seemann und Prof. Dr. Benjamin Österle beantworten Ihnen gerne Ihre Fragen.

kuhn
@steinbeis-ism.de

seemann
@steinbeis-ism.de

oesterle
@steinbeis-ism.de