

# BLENDDED LEARNING

für nachhaltigen Erfolg  
im **B2B**-Vertrieb



**AS<sup>2</sup>** AULL  
sales success



Sie wollen Ihr Geschäft  
**PROFITABEL**  
steigern ?

Sie möchten Ihre erklärungs-  
bedürftigen Produkte und Lösungen  
**ERFOLGREICH  
VERKAUFEN** ?

Sie wollen belastbare  
vertriebliche  
**FORECASTS** ?

Genau das unterstützen unsere individuell zugeschnittenen

## BLENDDED LEARNING PROGRAMME

### DAS KONZEPT



Das Konzept im Video

### E-LEARNING

- > Video-basiertes Online-Learning Programm in 30 Modulen
- > B2B-Vertriebsprozess von A (Aufmerksamkeit) bis Z (Zuschlag)
- > Praxiserprobte Erfolgsmethoden
- > 60 realistische Szenen aus dem Vertriebsalltag mit Analyse & Handlungsempfehlungen
- > 20 Leitfäden und Vertiefungsblätter zum Download
- > Praxistransfer, Übungen und Reflexion
- > Community für Ihre Fragen und Best-Practice-Sharing

Kurzvorstellung

Demoplattform

### MANFRED AULL

Diplom-Physiker (TU München) | EUR ING (FEANI) | Executive MBA (Duke University USA)  
Autor Amazon #1 Buch B2B – or not to be? Der Weg zu Vertriebserfolg und profitabilem Wachstum, Verlag SpringerGabler  
VDI Zentraler Fachausschuss 201 „Sales und Marketing“ Mitglied | Duale Hochschule Baden-Württemberg Dozent