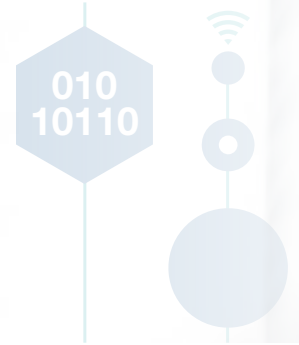


BLENDED LEARNING

für nachhaltigen Erfolg
im **B2B**-Vertrieb

AS²AULL
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

BLENDED LEARNING PROGRAMME

DAS KONZEPT



KICK-OFF MIT
GESCHÄFTSLEITUNG



VORBEREITUNG



PRÄSENZTRAINING



E-LEARNING-MODULE



EINZELCOACHING



GRUPPENCOACHING



VERTIEFUNGSTAGE

[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

Website www.aulls2.de | E-Mail manfred@aulls2.de | Telefon +49 221 8014869 | Vorgebirgstraße 15, 50677 Köln