

# 3RD MIND BUSINESS CONSULTING

Unabhängige Beratungs- & Dienstleistungen für IT-Compliance & Datenschutz

Aktuelle Informationen  
sind essentiell  
für langfristigen Erfolg



Solution Selling  
Neue Kernthemen  
Regelmäßige Updates  
Know-how Transfer

Setzen Sie auf

Know-how

und

Best Practice

- oder mögen Sie






Überraschungen?

## VERTRIEBSTRAININGS

Kontinuierliches Umsatzwachstum erfordert, dass Ihre Vertriebsmannschaft stets auf dem aktuellen Stand von Markt, Gesetzeslage und Technologie ist. Gleiches gilt für neue Mitarbeiter/innen, damit sie schnell auf dem gleichen Level sind.

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Unternehmen auch heutzutage wettbewerbsfähig bleibt. Gerade in „K-Zeiten“ bleibt **Freiraum** zur Kompetenzsteigerung, den Sie **nutzen** sollten.

Die **3rd Mind Vertriebsworkshop-Reihen** werden an Ihren individuellen Bedarf angepasst, wobei Sie nur ein Minimum an Verkaufszeit Ihres Vertriebsteams investieren müssen für ein Maximum an Know-how Transfer zu spezifischen Problemstellungen.

-  Sie stellen neues Personal ein und möchten dieses schnell auf den Level Ihres bestehenden Personals bringen?
-  Sie wollen Ihre Reputation verbessern - weg vom reinen Lieferanten - hin zu einem echten Lösungsanbieter?
-  Ihr Vertrieb will mehr Kundenzugang, z.B. zur Fachabteilungsleitung, benötigt dafür aber mehr Wissen über deren Geschäftsprozesse und Regeln?
-  Ihr Vertrieb sieht sich mit Fragestellungen zu IT-Compliance, IT-Sicherheit und Datenschutz konfrontiert und benötigt dringend Antworten?
-  Sie möchten früher über neue Trends, Kundenbedürfnisse und Technologien informiert sein um rechtzeitig entsprechende Lösungspakete anzubieten?

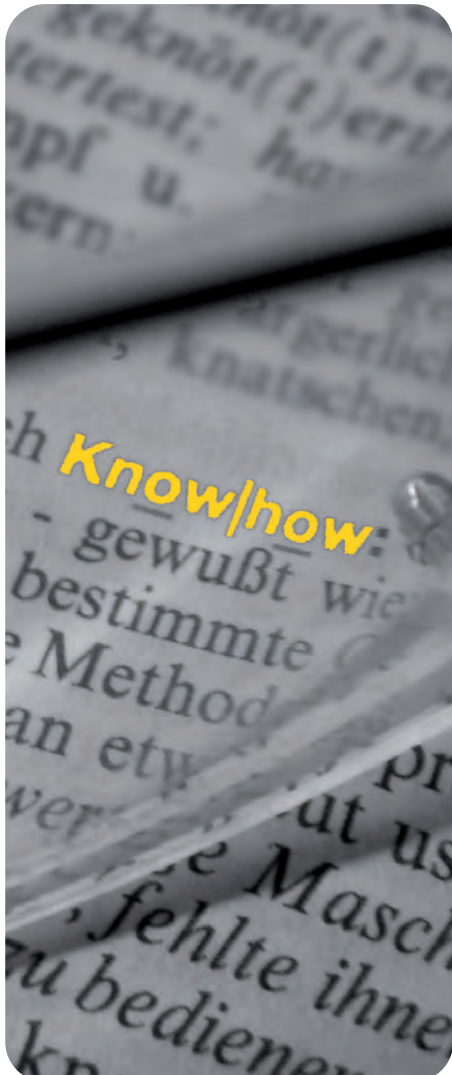
Durch **3rd Mind Know-how Transfers** ermöglichen Sie Ihrem Vertrieb eine deutlich tiefere Durchdringung beim Kunden bis auf die Fachabteilungsebene, denn dort entstehen die Anforderungen aus den Prozessen, die wiederum in Projekte münden.

Warten Sie nicht, bis Sie ein RFP aus der IT Abteilung bekommen - sonst heißt es nur wieder „...Wir stehen gegen Mitbewerber A, B und C und ich brauche eine guten Preis.“

Werden Sie präsenter im Unternehmen, reden Sie mit den Verantwortlichen über ihre Abläufe und erfahren Sie deutlich früher von den Bedürfnissen Ihrer Kunden. Die Steigerung Ihrer Reputation bekommen Sie dabei inklusive.

**Qualität, Know-how und Best Practice.** Was braucht Ihr Vertrieb noch für den Erfolg?





## Vertriebstrainings

**3rd Mind Business Consulting e. K.**

Langer Weg 60 • D-65760 Eschborn

Tel. +49 (0) 6173 322 527

Fax: +49 (0) 6173 322 528

@: [info@3rd-mind.com](mailto:info@3rd-mind.com)

Web: [www.3rd-mind.com](http://www.3rd-mind.com)

Registergericht: AG Frankfurt / M.

Registernummer: HRA 45125

Geschäftsführung: Frank Giebel

USt. ID: DE 263 787 187

Member of:



### Sales Update - **REFRESH** (Eine echte Aktualisierungsfunktion für Ihr Team)

Eine echte Update-Funktion, um Ihr Vertriebsmannschaft regelmäßig auf den neuesten Stand zum Markt zu bringen oder bestimmte Themen bzw. Fragestellungen in Kundensituationen zu diskutieren.

Wird idealerweise bei regelmäßigen Vertriebs- / Regionalmeetings abgehalten.

#### Workshop **REFRESH** (Update zu IT-Compliance & Datenschutz, Solution-Selling III)

Investition Verkaufszeit:	45 min. bis max. 1,5 Std. bei Ihnen im Hause. Sollte regelmäßig abgehalten werden, z.B. bei regulären Team-Meetings. Ideal als Ergänzung zu Produktrainings oder als grundsätzliche Aktualisierung des Teams.
Tln. Anzahl:	5-x pro Set. Kein Limit.
Pers.Voraussetzungen:	Spezialwissen und Vertriebserfahrung im Storage- bzw. Compliance-Umfeld sinnvoll, damit die Zeit für Aktualisierungen und neue Denksätze genutzt werden kann.
Zielsetzung:	Weitere Erhöhung der Projekt-Sicherheit und halten der fachlichen Kompetenz auf hohem Niveau sowie Argumentationshilfen bei aktuellen Kundensituationen.
Thematische Inhalte:	Markt-Tendenzen, neue Technologien, rechtliche Rahmenbedingungen, Auswirkungen auf die Hauptgeschäftsprozesse und sinnvolle vertriebliche (Re-) Aktionen dazu.
Methodik:	Reine Vortragstätigkeit sowie Best Practice Methoden zu vertrieblichen (Re-) Aktionen und aktuellen Marktsituationen mit anschließender Diskussionsrunde.
Kosten:	Keine Verkaufszeit, nur Zeithonorar.

#### Zusätzliche Leistungselemente von 3rd Mind:

Die Teilnehmer bekommen grundsätzlich das **Workshop-Material** im Voraus elektronisch zugestellt, um sich optimal darauf vorbereiten zu können. Am Ende von "Refresh" ist es zielführend, wenn Wünsche und Anregungen direkt bei der Vertriebsleitung als Vorsitz des Meetings eingereicht werden.

Im Nachgang an die Workshops steht 3rd Mind selbstverständlich weiterhin in Form einer **Nachbetreuung** (Telefon / E-Mail) zur **Transfersicherung** den Teilnehmer/innen zur Verfügung.

Gerne erstellen wir eine Bedarfsanalyse für Ihr Unternehmen und erarbeiten daraufhin einen individuellen Workshop-Plan für Ihr Team, um diesen auf Ihren exakten Bedarf auszurichten. Sprechen Sie uns einfach an!

**Gießkanne gibt's woanders.**

**Dafür bei 3rd Mind Qualität, Know-how und Best Practice für Ihren Erfolg!**



ist ein inhabergeführtes unabhängiges Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkten in **IT-Compliance & Datenschutz**. 3rd Mind berät freie und IT Unternehmen, transferiert das spezielle und langjährig erworbene Know-how und stellt als zertifizierter **externer Datenschutzbeauftragter** nach BDSG den Datenschutz in Ihrem Unternehmen und Ihren Prozessen sicher.

Folgende Unternehmen nutzen die **IT-Compliance & Datenschutz** Expertisen vor allem in Kombination:

- IT-Unternehmen:** Geschäfts- & Vertriebsentwicklung, Know-how Transfer sowie Speaker-Services.
- Freie Unternehmen:** Neutrale, strategisch/konzeptionelle Beratung in IT Compliance & Datenschutz.

**3rd Mind - neutrale Expertise für Ihr gesichertes und regelkonformes Geschäft**