



## Change Spots powered by deloop

# „Fidel(io)er Vertrieb“

**Der weltweit größte Anbieter für IT-Komplettlösungen in der Hotel- und Gastronomiebranche - Micros-Fidelio - sucht nach neuen Märkten und bereitet seine Führungskräfte im Vertrieb gezielt darauf vor.**

Kaum eine andere Branche wurde in den letzten Jahren so stark von äußeren Umständen beeinflusst. Vor allem reduzierte steuerliche Absetzungsmöglichkeiten für Bewirtungskosten und stark zusammen gestrichene Spesenbudgets für die Übernachtungen wirkten sich auf den Profit negativ aus. Die seit Jahren schwache Konjunktur-entwicklung mit ihren massiven Auswirkungen auf das Ausgabeverhalten von Geschäftskunden sowie die Rückschläge in Verbindung mit den weltweiten Anschlägen haben sich gewaltig auf das traditionelle Geschäft von Micros-Fidelio ausgewirkt.

Daher mussten neue Geschäftsideen entwickelt werden. So wurden z.B. innovative Lösungen im Bereich von Stadien, Arenen und Freizeitparks konzipiert und umgesetzt. Darüber hinaus, gehen auch in Hotellerie und Gastronomie die Kundenanforderungen immer mehr in Richtung integrierter Sys-

teme. Um diese umfangreichen und komplexen neuen Anwendungen auch dementsprechend anspruchsvoll und professionell zu vermarkten, führte unser Kunde Micros-Fidelio bereits zum 3. Mal mit deloop ein 2-Tages-Seminar zum Thema „Wirksame Präsentation im Vertrieb“ durch. Zwölf Produktmanager und Vertriebsmitarbeiter, die für die Märkte in Europa und den Nahen Osten zuständig sind, zeigten ihr fachliches Know-how im Rahmen der von ihnen zum Großteil in Englisch vorgestellten Präsentationen. Das Seminar diente dazu, die bestehenden Fähigkeiten auszubauen und die Mitarbeiter vor allem mit dem nötigen „vertriebs-orientierten“ Blick zu versehen.

Zusätzlich fand ein lebhafter persönlicher und fachlicher Austausch statt. „Man“ versteht jetzt viel mehr vom Kollegen, der z.B. gerade in Dubai eine komplexe Installation unter schwierigen Bedingungen in einem

anderen kulturellen Umfeld realisieren muss. Der große Erfolg aller drei bisherigen Veranstaltungen und die hohe Akzeptanz der vermittelten Inhalte seitens der Vertriebsmitarbeiter veranlassten das Management dazu, im Spätherbst ein neues maßgeschneidertes 3-tägiges Vertriebsseminar zu planen und durchzuführen. Anhand von vorbereiteten Praxisfällen werden zusätzliche Themen wie Konfliktbehandlung, Verhandlungsführung und Selbstmanagement zum Steuern schwieriger Vertriebssituationen gemeinsam vertieft und in das Kompetenzportfolio der Mitarbeiter von Micros-Fidelio integriert. Wir freuen uns schon heute auf diese Veranstaltung.

Sepp Henn

Nähere Informationen erhalten Sie unter [henn@deloop.de](mailto:henn@deloop.de)

