



beraten

Dr. Gottfried Heikenfeld

trainieren
coachen
agieren

Workshop

Mit Strategie zum Erfolg

Wie sich Ihre Verkaufsmannschaft in mehrschichtigen Verkaufsprozessen behauptet. In einer Umfrage unter den Führungskräften von 100 deutschen Vertriebsfirmen wurden festgestellt, dass

- Verkäufer nicht mit den richtigen Personen sprechen,
- sich an Produkten/Preisen und nicht am Kundennutzen orientieren.

Als Ergebnis werden festgestellt:

- Hohe Nachlässe,
- verlorene Aufträge,
- nicht erreichte Umsatz- und Gewinnvorgaben
- ungenaue Prognosen.

Wir bieten Ihnen an, die Fähigkeiten Ihrer Verkaufsmannschaft so zu erweitern, dass mit konsequentem Fokus auf den Kundennutzen und eine strategische Herangehensweise an mehrschichtige Verkaufsfälle die obengenannten Fehler in Zukunft vermieden werden.

Ihre Verkäufer lernen:

- die richtigen Ansprechpartner in der Kundenorganisation schneller zu identifizieren und zu kontaktieren.
- schneller den Kontakt zu den Entscheidern zu finden.
- zielsicher den vermuteten Bedarf in einen konkreten Bedarf umzuwandeln.
- Schnell und sicher den Nutzen für den Kunden herauszuarbeiten und dem Kunden nutzenorientierte Lösungen anzubieten.

Ihr Vorteil:

- Mehr Durchsetzungsstärke Ihrer Verkaufsmannschaft führt zu besseren Umsätzen bei gleichbleibenden Kosten.
- Sie stärken Ihre Wettbewerbsposition und verringern die Anzahl der verlorenen Verkaufsprojekte.
- Die Vorhersagegenauigkeit der Umsatzprognosen nimmt zu.
- Die sofortige Umsetzbarkeit der Trainingsinhalte führt nachvollziehbar zu messbaren und nachhaltigen Erfolgen.

Themen des Workshops:

- Grundlagen des strategischen Verkaufens
- Von der Produkteigenschaft zum Kundennutzen,
- wie erreiche ich eine WIN/WIN-Situation?
- Wie schätze ich meine Chancen in einem Verkaufsfall realistisch ein?
- Wie bestimme ich den nächsten Schritt in einem Verkaufsfall?
- Die Verkaufs-Pipeline als Instrument zur Vorhersage der Umsätze und zur Prioritätensetzung in der täglichen Arbeit.
- Kundensegmentierung

Ablauf des Workshops:

Der insgesamt dreitägige Workshop findet an zwei Terminen statt, die idealer Weise ca. 6 Wochen auseinanderliegen. Am ersten zweitägigen Termin werden die Grundlagen an Hand von realen Verkaufsfällen (möglichst Lost Order) erarbeitet und eingeübt. Notwendige Hilfsmittel werden während des Trainings von den Teilnehmern erstellt und sind somit sofort einsetzbar. Nach einer Anwendungsphase der neuen Methoden im realen Vertrieb, findet ein eintägiger Termin statt, der der Auswertung der im Feld gemachten Erfahrungen dient und eine Vertiefung des erlernten Verfahrens zum Ziel hat.

Termine:

WSSE 17/01	21./22.03.2017
Folgetermin	22.06.2017
WSSE 17/02	29./30.08.2017
Folgetermin	07.11.2017

Weitere Termine auf Anfrage unter Wegzum@Erfolg-gh.de

Lieferumfang und Seminargebühr Kurs WSSE

Es ist unser Ziel, die Trainingsinhalte so weit wie möglich dem individuellen Bedarf der Auftraggeber und der Teilnehmer anzupassen. Dazu wird vor dem eigentlichen Training der Leistungsstand der Teilnehmer evaluiert, und die individuellen Trainingswünsche werden erfasst.

Vorbesprechung (ca. 4 Stunden) zur Festlegung der Ziele des Trainings. Bei firmeninternen Trainings werden die konkreten Rahmenbedingungen, die zu einem Trainingsbedarf geführt haben erfasst und die Teilnehmer des Trainings vom Vorgesetzten an Hand eines Fragebogens eingeschätzt. Das Ergebnis dieser Befragung wird im Rahmen der Vorbesprechung vertieft.

Evaluation: Selbsteinschätzung der Teilnehmer durch einen Fragebogen mit einem anschließenden ca. einstündigen persönlichen Gespräch zur Besprechung und ggf. Vertiefung der Ergebnisse der Befragung. Erfassen der Trainingswünsche der Teilnehmer.

Auf Wunsch ist auch ein Schattentag mit gesonderter Rechnung buchbar. An einem Tag begleitet der Trainer den Teilnehmer während eines normalen Arbeitstages. Das Ergebnis des Schattentages wird sofort im Anschluss ausgewertet.

Besprechung der Ergebnisse bei firmeninternen Seminaren mit dem Auftraggeber. Festlegung der Trainingsinhalte.

Trainingsblöcke laut unserem Angebot inklusive aller Trainingsmaterialien.

Nachverfolgen der selbst gesteckten Umsetzungsziele ca. drei Monate nach Abschluss des letzten Trainingstages bzw. bei zeitlich getrennten Trainingsblöcken zwischen den einzelnen Meetings. Dieser Abschnitt wird mit Hilfe eines Fragebogens und anschließend ca. ½ stündigem Telefongespräch durchgeführt.

Zertifikat: Am Ende des letzten Trainingstages wird dem Teilnehmer ein Zertifikat über die erfolgreiche Teilnahme ausgestellt.

Garantie: Die Teilnehmer eines Trainings haben die Möglichkeit in einem Zeitraum von 6 Monaten nach Beendigung des letzten Trainingstages, offene Fragen mit dem Trainer telefonisch nach Vereinbarung zu besprechen. Jedem Teilnehmer steht ein Kontingent von einer Stunde kostenfrei zur Verfügung.

Die Reisekosten des Trainers werden gesondert berechnet. Jedoch nicht zum Lieferumfang gehören die Reisekosten der Teilnehmer.

Seminargebühr WSSE:

1. Person	€ 1.700,- netto zzgl. MwSt.
2. Person	€ 1.550,- netto zzgl MwSt
Ab 3. Person	€ 1.400,- netto zzgl MwSt