



reden ist silber
beratung. training. coaching.

Strategisch verkaufen – Verkaufsprozesse erfolgreich gestalten

Gibt es einen idealen Verkaufsprozess? Reichen die langjährige Erfahrung und das gute Gespür für Menschen und Situationen aus, um erfolgreich Kunden zu gewinnen und auszubauen? Vertriebsprofis sind zunehmend gefordert, strategisch zu planen, also im Vorfeld das Denken und Handeln aller im Prozess beteiligten Personen zu analysieren und dabei Erfolgsstrategien erkennbar und wiederholbar zu machen. Nur so können verdeckte Barrieren erkannt werden und bisher nicht genutzte Umsatzpotenziale besser ausgeschöpft werden.

In dem Workshop lernen die Teilnehmer, durch genaues Betrachten und Auswerten ihrer eigenen Denk- und Handlungsweisen, neue Handlungsoptionen zu entwickeln. So bekommt jeder Vertriebsprofi ein noch besseres Gespür für die eigenen Stärken und Potenziale, die er optimal erweitern kann. Darüber hinaus werden der Prozess, wie einzelne Kunden gewonnen werden, sowie die Kommunikationsstrategie des Vertriebsmitarbeiters genau analysiert. Daraus resultieren flexible Handlungsmuster für die Kundenakquise und das Beziehungsmanagement.

Die Teilnehmer erwerben in dem Workshop Erkenntnisse über eigene Stärken und Kommunikationsprozesse. Sie analysieren konkrete Fälle aus der eigenen Berufspraxis. Jeder Teilnehmer erhält eine ausführliche Dokumentation mit Arbeitsblättern für die tägliche Arbeit.

Zielgruppe

Das Konzept richtet sich an eigenverantwortlich arbeitende Vertriebsmitarbeiter, die Ihre Akquisetätigkeit eigenverantwortlich planen und koordinieren.

Überall dort, wo Vertriebsarbeit planbarer, sicherer und effizienter gestaltet werden soll, gerade bei routinierten Vertriebsprozessen, ist „Strategisch verkaufen“ das ideale Trainingstool.

Aus dem Inhalt

Die innere Strategie

- Meine Strategie des Erfolgs – Modellieren der persönlichen Erfolgsstrategie
- Meine Strategie des Misserfolgs – das „innere“ Team neu aufstellen



”

reden ist silber
beratung. training. coaching.

Strategie der Kundengewinnung

- Idealkundenprofil – die Strategie der richtigen Kundenwahl
- Kundenprofiling – die Strategie der richtigen Entscheiderwahl
- Das Kundenentscheider-Profil
- Die Fokusstrategie – das Pareto-Prinzip der Akquise

Strategie der Beziehungen

- Typisierungsstrategie – Zusammenspiel der Metaprogramme
- Entwicklung einer Beziehungsstrategie

Umfang des Workshops

Zielgruppe

Teilnehmerzahl

Ihre Investition

2 Tage

Mitarbeiter im Vertrieb/ Key Account

maximal 14 Teilnehmer

2.100,00 € pro Tag

zuzüglich MwSt. und Nebenkosten