

Abschlüsse und kurze Verkaufszyklen statt Verschiebungen in unsicheren, wettbewerbsintensiven Zeiten

Ein High-level Coaching-Programm von Profis für Profis

Ausgangslage

Jeder Verkaufsprofi aus dem Lösungs- und Systemgeschäft kennt dieses Trauerspiel – Verkaufschancen werden bis zum Abschluss verfolgt, Abschlüsse werden auf das Ende des Quartals geplant, doch – die Kunden halten sich nicht daran, die Abschlüsse kommen nicht, auch mündliche Zusagen führen nicht zu einem schriftlichen Auftrag. Statt dessen rufen Entscheider nicht zurück und wenn doch werden wichtige Gründe für eine Verschiebung genannt. Kein Problem, wir sind ja geduldig. Leider wiederholt sich im nächsten Quartal wieder das selbe, manchmal aus dem gleichen Grund, manchmal aufgrund einer neuen Situation, die wieder zum gleichen Resultat führt.

Wenn wir Einkäufer oder Entscheider systematisch befragen, weshalb sich solche Dinge regelmässig in allen Firmen abspielen, kriegen wir Interessantes zu hören:

- Wir hatten keinen Druck, den Entscheid zu treffen, deshalb haben wir diesen aufgeschoben
- Wir hätten gerne für den Anbieter entschieden, doch eine andere Abteilung hat das Budget überzogen und wir mussten Prioritäten setzen
- Wir hatten intern 2 Lager: das eine Lager wollte, das andere nicht. Weil wir intern andere Vorhaben verfolgt haben, die weniger umstritten sind, haben wir diesen den Vorzug gegeben
- Der Entscheider konnte sich intern nicht durchsetzen. Er hat zwar das Budget gehabt aber nicht frei gekriegt
- Die vorgeschlagene Lösung hat uns technisch überzeugt – wir haben die Verbesserungspotentiale mit dem bisherigen Anbieter besprochen und umgesetzt
- Der Investitionsantrag hatte wesentliche Mängel, insbesondere haben wichtige Angaben zum erwarteten Nutzen gefehlt
- Der Anbieter hat uns ein Produkt angeboten jedoch unsere Situation nicht wirklich verstanden – dann hat er auf den Auftrag gewartet. Eine Lösung für unsere wirkliche Fragestellung haben wir bis heute nicht.
- Dass der Anbieter am Ende des Quartals den Auftrag „brauchte“ hat uns nicht wirklich interessiert - unser Entscheidungsprozess war zu diesem Zeitpunkt noch nicht abgeschlossen
- Wir haben das Projekt mit eigenen Ressourcen ausgeführt
- Wir haben das Vorhaben aufgrund von anderen Prioritäten aufgeschoben
- Der Entscheider hat die Firma verlassen
- Der Anbieter hat sich sehr bemüht und alle unsere Wünsche berücksichtigt – leider ist das Vorhaben für uns zu gross und zu unübersichtlich geworden

Das tut weh – Sie sind selten direkt daran „schuld“, haben aber viel Zeit und Energie in einen solchen Vorgang investiert.

Wenn Sie solche Dinge regelmässig erleben und sich fragen, ob sich daran was ändern lässt, wird es Zeit sich systematisch mit diesem Thema zu befassen.

Ablauf und Coachingziele

Weil wir durch unsere Präsenz bei Kunden solche Dinge regelmässig sehen, und auch oft erleben, wie sich Fortschritte erzielen lassen, haben wir dieses Coaching-Programm entwickelt.

Sie können Risiken früher erkennen und minimieren oder rechtzeitig aussteigen, das ist die eine Möglichkeit. Oder Sie können Meilensteine im Verkaufsprozess identifizieren und diese optimieren, das ist die interessantere Möglichkeit. Damit steigern Sie direkt Ihre Abschlussquote.

In diesem Programm qualifizieren Sie Ihre Must-win's gemeinsam mit anderen erfahrenen Verkaufsprofis, identifizieren die wahren Engpässe und erarbeiten passende und praktisch verwertbare Lösungen im Team.

Die Methodik „Consultative Selling“ wird dabei als Grundlage verwendet. Im Unterschied zu einem „Consultative Selling“-Workshop wird dabei jedoch nicht der Prozess erarbeitet sondern wir fokussieren auf die Qualität der Inhalte in den einzelnen Schritten und schaffen / optimieren die passenden Instrumente für Ihre kritischen Meilensteine.

Eine exzellente Möglichkeit für Profis, um in den Spiegel zu schauen und direkt verwertbare weitere Umsetzungskompetenz zu gewinnen.

Wie immer bei uns, haben Sie am Ende einen Aktionsplan für Ihr eigenes Projekt, optimierte Tools und einen persönlichen Entwicklungsplan in der Hand.

Workshop-Nutzen

- **Abschluss statt Verschiebung** – statt über Produkte zu sprechen, identifizieren Sie das „wahre“ Problem des Kunden und bauen Ihren Verkaufsvorgang darauf auf. Dadurch gewinnt Ihre Positionierung / Differenzierung an Schärfe und Sie schliessen Ihre Verkaufsvorhaben mit einer beneidenswerten Eleganz und Sicherheit ab.
- **Umsatz erhöhen** – Sie bearbeiten direkt im Programm Ihr grösstes / wichtigstes / kritischstes Projekt, identifizieren die wahren Engpässe und erstellen unter Mithilfe und Coaching aller Teilnehmer und des Beraters Ihren persönlichen Aktionsplan. Sie erleben Teamarbeit unter Profis.
- **Genauere Prognosen** – Künftig werden weniger Verschiebungen vorkommen. Deshalb verbessert sich die Aussagekraft Ihrer Prognosen wesentlich.
- **Höhere Abschlussquote** – Durch die Erarbeitung direkt verwertbarer Hinweise auf Optimierungspotentiale.

Dauer

Der zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8:30 Uhr und endet um 17:30 Uhr. Bei Bedarf bieten wir Ihnen die selben Inhalte als Individual-Coaching an.

Vorbereitung

Sie analysieren und beschreiben vorab mit Hilfe unserer Software die Situation in einem eigenen wichtigen Verkaufsprojekt. Dadurch bleibt im Workshop genügend Zeit, um an den eigenen Verkaufsprojekten zu arbeiten und passende Lösungen zu finden. Für diese Vorbereitung wenden Sie ca. 4h auf.

Workshop-Leitung

Der Workshop wird durch Thomas Zimmerli durchgeführt.

Thomas Zimmerli ist als CMC (Certified Management Consultant) zertifiziert, arbeitet selber erfolgreich im Verkauf und verfügt über langjährige Erfahrung im Gebrauch der Methode. Mehr als 3000 Personen aus >300 Firmen haben bisher an seinen Programmen teilgenommen. Unter Anwendung seiner Methodik wurden substantielle Verkaufsprojekte z.B. die Neat (Nationale Alpentransversale durch den Gotthard) oder die Fassade der Fifa in Zürich und viele andere in vielen Branchen gewonnen. Alle im Workshop ausgetauschten Informationen sind vertraulich und liegen bei uns nur in verschlüsselter Form vor.

Das Beraterprofil finden Sie hier:

http://www.zimmerli-consulting.com/fileadmin/frei/Beraterprofil_D_Thomas_Zimmerli.pdf