



Consultative Selling

Den komplexen Vertrieb durch Einführung einer strategischen Vorgehensweise optimieren
e-learning und Präsenzworkshop

Zielgruppe

Um optimale Ergebnisse zu erzielen, sollten vollständige Account-Teams teilnehmen d.h. Account- Key Account- und Sales Manager, Pre-Sales-Spezialisten und Berater.

Lernziele

Die Teilnehmer lernen praxisbezogene Vorgehensweisen für den komplexen Vertrieb kennen. Dabei werden aktuelle Vertriebsprojekte der Teilnehmer in kleinen Gruppen analysiert und Aktionspläne zum Gewinnen der Projekte erarbeitet.

Workshop-Inhalte

- Verstehen der Wertschöpfungskette des Kunden
- Erkennen von Nutzenpotentialen in der Wertschöpfungskette des Kunden
- Erkennen der Bedürfnisse und Entscheidungskriterien des Kunden
- Entwickeln von personenspezifischen Nutzenargumentationen
- Ansprache des „Buying Centers“ des Kunden
- Qualifizieren der Projekte und treffen von Go / No-Go Entscheidungen
- Erarbeiten eines strategischen Verkaufsprozesses

Workshop-Nutzen

- **Kundenbeziehung festigen** – durch einen beratungsorientierten Ansatz im Verkauf
- **Umsatz erhöhen** – durch Erstellen von Aktionsplänen für aktuelle Verkaufsprojekte
- **Abschlussquote steigern** – durch Erkennen und Beseitigen von Risiken im Verkaufsprozess
- **Unterstützung von Teamselling und Coaching** – durch einen gemeinsamen Verkaufsprozess
- **Genauere Prognosen** – durch höhere Transparenz des Verkaufsprozesses
- **Effektivitätssteigerung** – durch bessere Qualifikation und Fokussierung
- **Preise und Deckungsbeiträge halten** – durch wirksame Nutzenargumente

Dauer

Der zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8:30 Uhr, endet am ersten Tag um 18:30 Uhr und am zweiten Tag um 17:00 Uhr. Ein follow up findet 2 bis 3 Monate nach dem Workshop statt.

Vorbereitung der Teilnehmer

Um den Nutzen zu maximieren, analysieren die Teilnehmer auf unserer e-learning Plattform eigene Projekte und beschreiben die Situation in aktuellen, wichtigen Verkaufsprojekten. Die Teilnehmer wenden das Gelernte direkt im Workshop auf die eigenen Verkaufsprojekte an.

Workshop-Leitung

Unsere Berater arbeiten selber erfolgreich im Verkauf und verfügen über mehrjährige Erfahrung im Gebrauch der Methode. Alle im Workshop ausgetauschten Informationen sind vertraulich.