



Consulting Skills

Systematisches Prozessmanagement als Schlüssel zum Unternehmenserfolg

Zielgruppe

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

Lernziele

Die Teilnehmer lernen praxisbezogene Vorgehensweisen für die Beratung und den Vertrieb im Umfeld beratungsintensiver Produkte und Lösungen kennen. Dabei wird ein hohes Augenmerk auf die Moderation des Problemlösungsprozesses beim Kunden und die dafür benötigten Fähigkeiten gelegt.

Workshop-Inhalte

Systematische Analyse der Ausgangslage, bestehend aus:

- Gesprächsführung und Moderation in Standard-Situationen
- Gesprächsführung und Moderation in anspruchsvollen Situationen
- Kreativitätstechniken, Struktur und Lösungsansätze, Analysetechniken

Synthese, bestehend aus:

- Zusammenfassung, Schlussfolgerung
- Empfehlung, Kernbotschaft

Lösungspräsentation, bestehend aus:

- Präsentation, Report
- Kernbotschaft, Management Summary
- Pencil Selling

Workshop-Nutzen

- **Kundenbeziehung festigen** – durch einen beratungsorientierten Ansatz im Verkauf
- **Effektivität** – durch Anwendung an aktuellen Verkaufsprojekten
- **Abschlussquote steigern** – durch Erkennen und Beseitigen von Risiken im Verkaufsprozess
- **Unterstützung von Teamselling und Coaching** – durch einen gemeinsamen Verkaufsprozess
- **Preise und Deckungsbeiträge halten** – durch wirksame Nutzenargumente

Dauer

Die Workshops dauern 2-5 Tage. Ein follow up findet 2 bis 3 Monate nach dem Workshop statt.

Vorbereitung der Teilnehmer

Um den Nutzen zu maximieren, beschreiben die Teilnehmer 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.