



# Scrum-it! - Adaptierte Methoden für den agilen Projektvertrieb

Erhöhen des Erfolgs im Verkauf von Lösungen und Systemen / Industrie 4.0 / IoT durch die Adaptierung agiler Methoden im Verkaufsprozess  
e-learning, Workshops, Software

## Zielgruppe

Scrum it! – Adaptierte Methoden für den agilen Projektvertrieb ist für Teilnehmer gedacht, die sich mit dem Vertrieb von anspruchsvollen Dienstleistungen, Lösungen und Systemen / Industrie 4.0 / IoT beschäftigen. Unternehmen setzen oft bereits erfolgreich agile Methoden wie Consultative Selling, Scrum, Kanban, Design Thinking oder Lean ein – im Grunde geht es bei diesen agilen Ansätzen darum, die Zusammenarbeit abteilungsübergreifend schneller und effektiver zu gestalten und auf den Kundennutzen auszurichten. Es ist deshalb optimal, wenn vollständige Account-Teams teilnehmen d.h. Account-, Key Account- Bid- und Sales Manager, Pre-Sales-Spezialisten, Marketing- und Service-Manager, Produktmanager, Projektleiter und Berater.

## Programmziele

Die Teilnehmer lernen praxisbezogene, agile Methoden für die Gewinnung von anspruchsvollen Verkaufschancen kennen und wenden diese direkt im Programm an. Dabei werden aktuelle Vertriebsprojekte der Teilnehmer in kleinen Gruppen analysiert und Aktionspläne zum Gewinnen der Projekte erarbeitet. Aus den Erkenntnissen wird ein Verkaufsprozess erarbeitet.

## Programm-Inhalte

- Uebersicht, Ziele, Nutzen und Inhalte agiler Methoden
- Rollen und Rituale im agilen Vertrieb
- Anwendung z.B. von Sprint-Reviews, Win- und Loss-Analysen und Retrospektiven
- Ausgangslage, Zielsetzung und Potential des Kunden – das „big-picture“
- „Die Vision“ des Anbieters für den Kunden
- Aufstellen des „Selling Centers“ des Anbieters – das „Wir-Gefühl“ und Umgang mit knappen Ressourcen
- Qualifizieren der Verkaufschancen nach Erfolgswahrscheinlichkeit und Kundenwert, Fokussierung von Ressourcen und treffen von Go / No-Go Entscheidungen
- Verstehen horizontaler Wertschöpfungsnetzwerke und vertikaler Wertschöpfungsketten
- Erkennen von Nutzenpotentialen und Differenzierungsmerkmalen in der Wertschöpfungskette
- Erkennen der Bedürfnisse und Entscheidungskriterien des Kunden – erkennen des Wertes der Lösung für den Kunden
- Entwickeln von personenspezifischen Nutzenargumentationen
- Business-Cases, Management Summaries, Investitions-Anträge und Life-Cycle-Berechnungen
- Vorbereiten der Lösungs-Präsentation – persönlich evtl. digital
- Souveräner und proaktiver Umgang mit dem Einkauf des Kunden - auch unter Druck
- Moderation der Entscheidung beim Kunden – Erkenntnisse aus Projekt- und Change- Management
- Erkennen von Gründen für Verschiebungen und proaktiver Umgang damit
- Identifikation und Ansprache des „Buying Centers“ des Kunden
- Aufbau der Präsenz auf unterschiedlichen Ebenen in der Organisation des Kunden und nutzen / mitgestalten der Gruppendynamik
- Analyse des Wettbewerbs und der Handlungsalternativen des Kunden
- Aktionsplanung
- Auf- und Ausbau der Kundenbeziehung, UpSelling, CrossSelling
- Erarbeiten eines bereichs-übergreifenden Verkaufsprozesses



## Nutzen

- **Kundenbeziehung festigen** – Sie lernen statt über Produkte zu sprechen das „wahre“ Problem des Kunden zu identifizieren und mit ihm gemeinsam „seine“ Lösung zu erarbeiten - durch einen beratungsorientierten Ansatz im Verkauf. Dadurch werden Sie künftig von Ihren Kunden und Ihren internen Prozesspartnern als Berater und Projektleiter geschätzt, arbeiten auf gleicher Augenhöhe und schliessen Ihre Verkaufsvorhaben mit einer beneidenswerten Eleganz und Sicherheit ab.
- **Umsatz erhöhen** – Jeder Teilnehmer wendet die Erkenntnisse direkt im Workshop auf sein grösstes / wichtigstes / kritischstes Projekt an und erstellt unter Mithilfe und Coaching aller Teilnehmer und des Beraters seinen persönlichen Aktionsplan. Sie erleben Teamarbeit unter Profis unter Praxisbedingungen.
- **Abschlussquote und Effektivität steigern** – Sie arbeiten Chancen und Risiken des eigenen Verkaufsprojektes heraus und erkennen no-Go's rasch und schonungslos. Sie werden im Alltag in die Lage versetzt sich auf Verkaufsvorhaben zu fokussieren, die eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit haben.
- **Unterstützung von Teamselling und Coaching** – Sie lernen, einen Verkaufsprozess systematisch zu führen und beteiligte Ressourcen z.B. aus PreSales, Support, Consulting, Service, Produktmanagement, Management zu erhalten und gezielt einzusetzen. Im Idealfall sind diese Ressourcen im Programm mit dabei.
- **Genauere Prognosen** – Aus den Erkenntnissen erarbeiten Sie einen systematischen, bereichsübergreifenden Verkaufsprozess und verbessern die Aussagekraft Ihrer Prognosen wesentlich.
- **Preise und Deckungsbeiträge halten** – Sie sind stolz darauf, nicht der günstigste Anbieter sein zu müssen. Sie bieten keine Schnäppchen mehr an, sondern lernen, durch hieb- und stichfeste Nutzenargumente werthaltig zu verkaufen. Sie freuen sich auf die Abschlussverhandlung mit dem Einkäufer, weil Sie den Wert Ihrer Lösung kennen und diesen auch vertreten können. Damit gewinnen Sie die Wertschätzung der Einkäufer und verteidigen Ihre Preise und Deckungsbeiträge.

## Resultate und Stimmen von Teilnehmern

- „Wir haben die Resultate dieses Programms ausgewertet und über eine Zeit von mehreren Jahren verfolgt. Es hat sich eine nachhaltige Umsatzsteigerung von 10-15% pro Jahr und eine von 45 auf 70% gesteigerte Abschlussquote im Projektgeschäft gezeigt“. Dieses Programm ist damit mit Abstand das nachhaltigste und wirksamste das wir je durchgeführt haben“  
**Lösungs- und Systemanbieter Digitalisierung**
- „Nach dem wir über 5 Jahre keinen Auftrag bei einem Zielkunden gewinnen konnten, ist uns nun nach diesem Programm der Durchbruch gelungen“  
**Lösungs- und Systemanbieter Automotive**
- „In einem anspruchsvollen Geschäftsfeld hatten wir seit mehreren Jahren rückläufige Umsätze und Deckungsbeiträge – nach diesem Programm ist uns nach ca. ½ Jahr durch eine Systematisierung der Marktbearbeitung ein nachhaltiger Trendumkehr gelungen der bis heute anhält“  
**IT Lösungs- und Systemanbieter**
- „Wir haben in unserem wichtigsten Zielmarkt an der grössten öffentlichen Ausschreibung in diesem Jahr teilgenommen und wollten Nichts dem Zufall überlassen. Zur Unterstützung wurde dieses Programm mit dem ganzen Team durchgeführt. Den Auftrag haben wir gegen äusserst starken Wettbewerb gewonnen. Das war eindeutig auf die systematische Bearbeitung der Opportunity zurückzuführen. In dieser Konsequenz hatten wir das noch nie getan“.  
**IT-Software-Hersteller**
- „Die Optimierung des Verkaufsprozesses hat bei uns eine abteilungsübergreifende Organisationsentwicklung angestossen. Die vereinbarten Ziele wurden weit übertroffen. Neben den erwarteten Resultaten wie Steigerung von Umsatz und Deckungsbeitrag hat das Programm uns geholfen, die Fluktuation in der Technik zu reduzieren. Dadurch waren wir in den letzten 2 Jahren in der Lage, die Organisation zu stabilisieren sowie die Resultate nahezu zu verdoppeln.“  
**IT-Software-Hersteller**
- „Dieses Programm hat uns ein weiteres Mal geholfen, die Sicherheit in der Zielerreichung in unserem globalen Vertrieb (direkt und indirekt) zu steigern.“  
**Lösungs- und Systemanbieter Medical**



### **Dauer des Programms, Einstiegs-Level**

Das Programm beginnt mit einem ca. 1-tägigen Management-Workshop für die Führungskräfte. Ein zweitägiger Workshop erfolgt anschliessend im Team. Ein follow up findet 2 bis 3 Monate nach dem Workshop statt. Ein ca. 1-tägiger Auswertungs-Workshop bildet den Abschluss des Programms. Das Programm ist anschliessend modular weiter auf die Levels Professional, Advanced und Excellence ausbaubar.

### **Vorbereitung der Teilnehmer**

Die Teilnehmer erhalten bereits vor dem Workshop die Möglichkeit, sich mit Hilfe unseres e-learning-Systems in Ruhe in die Inhalte einlesen zu können. Sie erhalten dadurch viele Erklärungen und kommen bereits vorbereitet in das Programm.

Sie analysieren und beschreiben vorab mit Hilfe unserer Software die Situation in eigenen wichtigen Verkaufsprojekten. Dadurch bleibt im Workshop genügend Zeit, um die Erkenntnisse direkt auf die eigenen Verkaufsprojekte anzuwenden. Für diese Vorbereitung wenden Sie ca. 4h auf.

### **Perspektiven**

Das Programm ist nach dem Einstiegs-Level weiter auf die Levels "Professional", "Advanced" und "Excellence" ausbaubar. Dabei können weitere digitale Lernformen z.B. Videos, kundenspezifische e-learnings, Webinare, Coaching von Teilnehmern und Führungskräften etc. zum Einsatz kommen.

Ab dem Professional-Level sind Assessments, die Abstimmung mit Mitarbeiter-Entwicklungsprogrammen, Tests, eine firmenspezifische Zertifizierung und Leistungsmessung am PoS (Point of Sales) möglich.

Ab dem Advanced-Level können weitere Elemente wie z.B. Sales-DNA, Consulting Skills, BWL-Skills, Proactive Akquisition, Abschluss statt Verschiebung, Winning Sales Negotiations, Projektmanagement zum Einsatz kommen. Diese werden kundenspezifisch durch weitere digitale Lernformen z.B. Videos, kundenspezifische e-learnings, Webinare, Coaching von Teilnehmern und Führungskräften etc. ergänzt.

Auf dem Excellence-Level liegt der Schwerpunkt auf der Nachhaltigkeit der Umsetzung. Teilnehmer auf diesem Niveau verfügen über einen nachvollziehbaren Leistungsausweis beim Anwenden der Methodik. Diese können z.B. bei einem internationalen Roll Out als interne Trainer und Change Agents eingesetzt werden. Diese beherrschen über die reinen fachspezifischen Skills hinaus zusätzlich Consulting und Berater-Skills und sind dafür als Trainer, allenfalls als CMC zertifiziert.

### **Leitung**

Das Programm wird durch Thomas Zimmerli oder andere langjährig erfahrene Berater durchgeführt. Thomas Zimmerli ist als CMC (Certified Management Consultant) zertifiziert, arbeitet selber erfolgreich im Verkauf und verfügt über langjährige Erfahrung im Gebrauch der Methode. > 4000 Personen aus > 400 Firmen haben seit 2003 weltweit 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 im b2b-Umfeld gewonnen. Alle ausgetauschten Informationen sind vertraulich und liegen bei uns nur in verschlüsselter Form vor.