



Winning Complex Sales™ (WCS)

Erhöhen der Erfolgchancen in aktuellen Verkaufsprojekten

Fokus

Winning Complex Sales™ Workshops unterstützen Account-Teams bei der Analyse und der Optimierung ihres Verkaufsprozesses in aktuellen Verkaufsprojekten. In kleinen Gruppen erarbeiten die Teilnehmer eine „Opportunity Roadmap“, die eine zum Erfolg führende Strategie und einen Aktionsplan beinhaltet. Die praxisorientierte, leicht anzuwendende Methodik und die dazu gehörenden Werkzeuge stellen sicher, dass die Teilnehmer das Gelernte schnell im Tagesgeschäft anwenden können. Dieses führt zu einer kurz- und langfristigen Erhöhung von Effektivität und Effizienz im Verkauf.

Nutzen

- Umsatz erhöhen – durch Verbessern der Aktionspläne in aktuellen Verkaufsprojekten
- Abschlussquote erhöhen – durch Erkennen und Beseitigen von Defiziten im Verkaufsprozess
- Förderung von Teamarbeit – durch eine gemeinsame Sprache im Verkauf
- Genauere Prognosen – durch bessere Steuerung des Verkaufsprozesses
- Effektivitätssteigerung – durch bessere Qualifikation und Fokussierung
- Nachhaltige Wirkung – indem die Konzepte schnell und einfach in das Tagesgeschäft integriert werden können

Inhalte

- Verstehen des Unterschiedes zwischen Verkaufs- und Kaufprozess
- Herstellen des ungehinderten Zugangs zum „Buying Center“ des Kunden
- Verbessern der Kommunikation im Verkaufsteam
- Individuelle Nutzenargumente entwickeln und für den Kunden erlebbar machen
- Vertrauen gewinnen durch ein auf das „Buying Center“ abgestimmtes Verkaufsteam
- Sichern des Kaufentscheides durch eine Kosten- / Nutzen-Berechnung
- Entwickeln und umsetzen einer wirkungsvollen Wettbewerbsstrategie
- Erstellen eines Aktivitätenplanes mit dem Kunden, um den Prozess zu steuern
- Fokussieren auf die richtigen Projekte und treffen von Go / No-Go Entscheidungen
- Lernen aus Erfolgen und Misserfolgen
- Zeit-Management im Verkauf, um kurz-, mittel- und langfristige Ziele zu erreichen
- Anwenden des Gelernten im Tagesgeschäft

Vorbereitung

Um den Nutzen des Workshops zu maximieren, analysieren die Teilnehmer eigene gewonnene und verlorene Projekte und beschreiben die aktuelle Situation in ein oder zwei wichtigen Verkaufsprojekten. Die Teilnehmer wenden das im Workshop Gelernte direkt auf ausgewählte Verkaufsprojekte an.

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an alle am Verkauf beteiligten Mitarbeiter. Um optimale Ergebnisse zu erzielen, sollten vollständige Account-Teams teilnehmen, d.h. Account- und Sales Manager, Presales Spezialisten und Berater.

Weitere Informationen

Dauer: 2 Tage

Eine optionale Implementierungskontrolle findet 3 Monate nach dem Workshop statt.

Teilnehmeranzahl: bis zu 12 Teilnehmer

Kosten: auf Anfrage

Winning Complex Sales™ (WCS) ist eine anerkannte und urheberrechtlich geschützte Verkaufsmethode der Infoteam AG, Schweiz. Alle Unterlagen werden auf Basis der Infoteam AG Methodik geliefert.

© KeyLargos Unternehmensberatung • Januar 2009

Kontakt

KeyLargos Unternehmensberatung
Bürgermeister-Jakob-Karg-Straße 33
D-85630 München-Grasbrunn

T 08106-37789-35
F 08106-37789-36
M 0171-7566954

Ansprechpartner: Achim Vetter
vertriebe.bewegen@keylargos.de
www.keylargos.de