



- Neue Sichtweise
- Neue Lösungen
- Neue Chancen

thomaskleina
Business for you

Vertriebskompetenz

Integrative Akquisition

Erhöhen der Erfolgchancen in aktuellen Verkaufsprojekten

Fokus

Integratives Akquirieren unterstützen Account-Teams bei der Analyse und der Optimierung ihres eigenen Vertriebsprozesses in aktuellen Akquisitionen. 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 in der Akquisition.

Nutzen

- ☐ Umsatz erhöhen – durch Verbessern der Aktionspläne in aktuellen Akquisitionen
- ☐ Abschlussquote erhöhen – durch Erkennen und Beseitigen von Defiziten im Vertriebsprozess
- ☐ Stärkung der Teamarbeit – durch eine gemeinsame Sprache im Vertrieb
- ☐ Genauere Prognosen – durch bessere Steuerung und Verwertung des Verkaufsprozesses
- ☐ Effektivitätssteigerung – durch bessere Qualifikation und Fokussierung
- ☐ Nachhaltige Wirkung – indem die Konzepte rasch in das Tagesgeschäft integriert werden

Inhalte

- ☐ Verstehen des Unterschiedes zwischen Vertriebs- 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
- ☐ Akzeptanz gewinnen durch ein auf das Buying Center abgestimmtes Verkaufsteam
- ☐ Sichern des Kaufentscheides durch eine Kosten-/Nutzenrechnung
- ☐ 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, verbessertes Zeitmanagement

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 Akquisitionsprojekte 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, Pre-/After-Sales Spezialisten und Berater.

Dauer

2 Tage, jeweils von 09:00-17:00 Uhr.
Optional kann eine Überprüfung der Nachhaltigkeit durchgeführt werden. Sie findet 3 Monate nach dem Seminar statt.

Die Workshopinhalte basieren auf „Winning Complex Sales“ (WCS). Sie sind anerkannte und urheberrechtlich geschützte Verkaufsmethoden der Infoteam AG, Schweiz. Alle Unterlagen werden auf Basis der Infoteam AG Methodik geliefert.

Kontakt

Thomas Kleina (B4you)
Demleitnerstraße 23 – 81371 München
www.target-account-management.de / www.sophon-epc.de

Tel: 089 – 18 94 71 - 45
Fax: 089 – 18 94 71 - 46
Mobil: 0171 - 4502 282