

Helping Clients Succeed™ Consulting Training

Helping Clients succeed™ ist Mindset, Skillset und Toolset: Es vermittelt einen Ansatz, mit dem Missverständnisse und Widerstände im Verkaufsgespräch und -prozess aufgegriffen und eliminiert werden können. Die Methodik ermöglicht eine Beziehung zwischen Verkäufer und Käufer, die geprägt ist von einem offenen und ehrlichen Umgang miteinander, gegenseitigem Zuhören und Verstehen, einem gemeinsamen Verständnis für die Entwicklung sinnvoller Lösungen - sowie der Freude an der Zusammenarbeit.



Mahan Khalsa, *Let's Get Real or Let's Not Play—Transforming the Buyer/Seller Relationship*. Neuauflage im Oktober 2008 bei Penguin Book USA. Das Trainingsprogramm "Helping Clients Succeed" basiert auf diesem Buch.

Dem Kunden zum Erfolg verhelfen. Der Weg vom Berater zum "Trusted Advisor".

Strategien und praktischer Leitfaden für überzeugende, nachhaltig erfolgreiche Beratungsleistung

Mit dem Programm Helping Clients Succeed™ (HCS) wird sich die Art und Weise, wie Sie Ihre Kundenbeziehungen aufbauen und entwickeln, essentiell verändern. HCS ist eine Methode, die praktische rhetorische Fertigkeiten und die Fähigkeit, Kundenbeziehungen aufzubauen, kombiniert mit einem professionellen Business-Ansatz und strukturierter Umsetzung. Sie lernen, wie Sie zu „**Trusted Advisors**“ werden und wie Sie Lösungen entwickeln, die auf den größtmöglichen Kundennutzen und -erfolg ausgerichtet sind. Auf diese Weise entwickeln Sie als Berater eine langfristige und nachhaltig profitable Kundenbeziehung – und erhöhen den eigenen Erfolg.

Das Konzept Helping Clients Succeed™

HCS ist ein Programm für interne und externe Berater. Es ist für Unternehmen, die ihren Mitarbeitern nicht nur ein klassisches „was ist zu tun“-Konzept an die Hand geben möchten, sondern das Handwerkszeug, **WIE** sie



- ▶ aus Beratungsaufgaben sinnvolle Lösungen für den Kunden entwickeln



- ▶ gemeinsam mit dem Kunden / Partner einen strukturierten Entscheidungsprozess vorbereiten



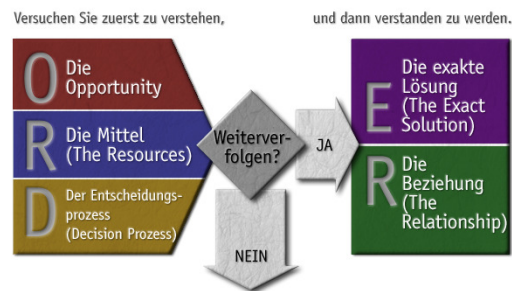
- ▶ durch authentisches und ehrliches Verhalten langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen, die den eigenen Erfolg entscheidend erhöhen.

Helping Clients Succeed™ Consulting Training

„Helping Clients Succeed hat mir geholfen, für einen Kunden ein Projekt aufzusetzen, das ihm pro Jahr 400.000 \$ Einsparungen bringen wird. Durch effektives Zuhören und Nachfragen ist es mir gelungen, das Problem des Kunden zu identifizieren und exakt zu verstehen. Ohne das intensive Training der HCS-Methode wäre mir vermutlich in unseren Gesprächen einige wichtige Information entgangen, und ich hätte nicht diese Dimension von Lösung und Erfolg für den Kunden entwickeln können.
HCS Teilnehmer aus einem IT Consulting Unternehmen

Von der vagen Anforderung zum expliziten Kundennutzen

Das Handeln und Denken auf den Kundennutzen ausrichten - das ist das Kernelement der HCS Methode. Das Trainingsprogramm orientiert sich dabei an den einzelnen Phasen des Beratungsprozesses. Für jede Phase gibt es die notwendigen Instrumente und Gesprächstechniken an die Hand und schult intensiv deren Anwendung in der Praxis.



O-Die Opportunity

Welche Bedürfnisse und Zielsetzungen hat mein Kunde wirklich? Was sind die Kernpunkte für ein nutzenorientiertes Lösungsmodell?

R-Die Ressourcen

Welche Ressourcen sind verfügbar? Welche Einschränkungen bestehen oder sind zu berücksichtigen?

D-Decision Process

Wer ist am Entscheidungsprozess beteiligt? Welche Kriterien spielen eine Rolle? Ist das angestrebte Projekt wirklich sinnvoll?

E-Exakte Lösung

Wie schaffe ich Einverständnis und Zustimmung für die entwickelte Lösung?

R-Relationship

Wie pflege ich eine Kundenbeziehung nachhaltig erfolgreich?

Sind Sie interessiert?

Gerne sprechen wir mit Ihnen, wie die Methode „Helping Clients Succeed™“ in Ihrem Unternehmen die Vorgehensweise in der Beratung und die Nachhaltigkeit des Beratungserfolgs verändern kann.



Deutschland:
Bavariafilmplatz 3
D-82031 Grünwald
Telefon: +49 (0)89 452148-0
Telefax: +49 (0)89 452148-48
Internet: www.franklincovey.de
E-Mail: info@franklincovey.de

Schweiz:
Bogenstrasse 7 – Postfach
CH-9001 St. Gallen
Telefon: +41 (0)71 2771933
Telefax: +41 (0)71 2771964
Internet: www.franklincovey.ch
E-Mail: info@franklincovey.ch

Österreich:
Parkring 10
A-1010 Wien
Telefon: +43 (0)1 3201622
Telefax: +43 (0)1 3201623
Internet: www.franklincovey.at
E-Mail: info@franklincovey.at