

Helping Clients Succeed™ Sales Training



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

Helping Clients Succeed™:

- verändert Ihre **Einstellung** im Vertrieb nachhaltig
- gibt Ihnen einen **neuartigen Denkansatz**
- liefert Ihnen einen praktischen **Leitfaden** und optimiert Ihre **Vertriebskompetenz**

Das Programm 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 und profitabler Lösungen.

Vertrieb heißt nicht verkaufen – sondern den Kunden zum Erfolg verhelfen!

Strategien und praktische Anwendungen für nachhaltigen Vertriebs Erfolg

Mit dem Programm Helping Clients Succeed™ (HCS) wird sich die Art und Weise, wie Sie Geschäftschancen entwickeln und Ihre Kundenbeziehungen, aufbauen nachhaltig verändern.

HCS ist eine Methode, die kommunikative Fertigkeiten mit einem professionellen Business-Ansatz und strukturierter Umsetzung kombiniert.

Das Programm richtet sich an Beratungsunternehmen und Unternehmen mit beratungsintensivem Vertrieb, die sich auf den erzielbaren Kundennutzen fokussieren und ihren Vertriebs Erfolg nachhaltig steigern möchten.

Das beste Programm für effektiven Vertrieb

Im internationalen Vergleich zum zweiten Mal in Folge (2008 & 2009) die Nummer 1* und bei Top-Unternehmen wie booz&co, accenture und Microsoft erfolgreich im Einsatz: Das Salestraining auf höchstem Niveau.



* Quelle: ES Research Vendor Guide



Helping Clients Succeed™ Sales Training

„Anstatt beim ersten Stichwort auf eine passende Lösung zu springen, haben unsere Berater durch das HCS Training die Kompetenz entwickelt, strukturiert herauszufinden, wonach der Kunde eigentlich sucht, und was seine wirklichen zu lösenden Punkte sind.“

Für uns hat das Programm einen deutlichen Kompetenz- und Performance-Sprung gebracht: Und unsere Pipeline hat messbar an Qualität gewonnen. Unsere Kunden sind durchaus beeindruckt davon, wenn unsere Berater kompetent „Nein“ sagen können - und auch mal von nicht sinnvollen Dingen abraten.“

Vertriebsleiter IT Unternehmen

Sie sind interessiert?

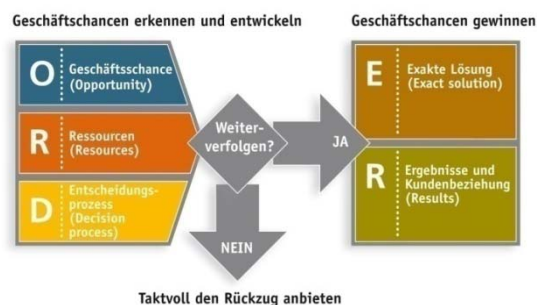
Gerne sprechen wir mit Ihnen, wie die Methode „Helping Clients Succeed™“ in Ihrer Organisation die Kundenbeziehungen und die Sales Performance nachhaltig verändern kann.



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

Von der Verkaufschance zum Kundennutzen

Das Handeln und Denken auf den Kundennutzen ausrichten, ist das Kernelement der HCS-Methode. Dieses Trainingsprogramm orientiert sich dabei an den Phasen des Vertriebsprozesses und bietet für jede Phase die notwendigen Instrumente, Gesprächstechniken und schult intensiv deren praktische Anwendung.



Der ORD-ER-Prozess

- ▶ Wie stelle ich die richtigen Fragen, um wirklich zu verstehen, was der Kunde braucht?
- ▶ Wie entwickle ich gemeinsam mit dem Kunden eine Lösung, die für ihn messbaren Nutzen und Erfolg bringen?
- ▶ Wie gehe ich mit sensiblen Themen wie Zeit und Geld um?
- ▶ Wie identifiziere ich die Entscheider und manage den Entscheidungsprozess erfolgreich?
- ▶ Wie formuliere ich mein Angebot überzeugend und schaffe Zustimmung für die entwickelte Lösung?

IQ / EQ / XQ

Top Performance setzt eine Balance der drei Kompetenz-Dimensionen voraus:

- ▶ IQ: Business Intelligenz/kritisches Denkvermögen
- ▶ EQ: kommunikative Fähigkeiten
- ▶ XQ: Fähigkeit zur Umsetzung

HCS hilft, alle drei Dimensionen des Sales-Prozesses zu beherrschen und ermöglicht damit, eine höhere Stufe der Vertriebskompetenz und -performance zu erreichen.

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