



## KUNDEN ZUM ERFOLG VERHELFFEN: OPPORTUNITIES ENTWICKELN™

Ein neuer und wirkungsvoller Ansatz für die Kundengewinnung mit einem messbaren "Return on Investment": Hunderte von Telefonaten, Dutzende von e-Mails und nur eine Handvoll Kundentermine als Ergebnis - es ist zum Verzweifeln!

*Was wäre, wenn es einen wirksamen und nachvollziehbaren Ansatz für die Kundengewinnung gäbe, der diesen Teufelskreis durchbricht und nie dagewesene Ergebnisse generiert? Wären Sie interessiert?*



## DIE LÜCKE ZWISCHEN WISSEN UND TUN

Es gibt für professionelle Verkäufer viele gute Konzepte in der Welt des Verkaufstrainings. Die große Herausforderung dabei ist, diese Konzepte auch anzuwenden.

*„Kunden zum Erfolg verhelfen: Opportunities entwickeln™“* beinhaltet einen von Experten entworfenen Übungsprozess, der mithilfe eines "Drehbuchs" Ihre Vertriebsprofis anleitet, über einen Zeitraum von 12 Wochen das Erlernte zu üben und zu vertiefen.

## RETURN ON INVESTMENT

*„Kunden zum Erfolg verhelfen: Opportunities entwickeln™“* ist so konzipiert, Ihren "Return on Investment" unmittelbar zu sichern: Die Teilnehmer arbeiten während des gesamten Kurses mit realen Geschäftschancen.

**UNSER VERSPRECHEN:** *Wenden Sie konsequent die Mindsets, Skillsets und Toolsets der Top-Verkäufer über den Verlauf des 12-Wochen Programms an und Sie verbessern mit Ihrem Verkaufsteam die Abschlussquoten signifikant.*

*"Nirgendwo im Verkaufsprozess entscheiden wenige Minuten schneller darüber, ob die Kundenbeziehung sich festigt oder endet, als im Erstkontakt."*

**RANDY ILLIG,**  
COAUTHOR, *LET'S GET REAL OR LET'S NOT PLAY*

## MODUL

## LERNINHALT

### GRUNDLAGEN

(60 Min.)

- Grundeinstellungen und Verhalten von Top-Verkäufern
- Identifizieren von individuellen Zielen für die Kundengewinnung, um zum Ende des 12-Wochen Prozesses einen messbaren „Return on Investment“ zu haben

### DEN VERKAUFSTRICHTER UMSTELLEN

(30 Min.)

- Konventionelle ineffiziente Denkweisen in Frage stellen
- Bewusst den Ansatz „Vernunft statt Zufall“ wählen

### ABSICHT ZÄHLT MEHR ALS TECHNIK

(45 Min.)

- Fokussieren auf die Absicht, dem Kunden zum Erfolg zu verhelfen.
- Methoden zum Ausloten der beidseitigen Nutzenfaktoren

### PRIORISIEREN

(60 Min.)



#### PRIORISIERUNGS-TOOL

- Herausarbeiten spezifischer Kriterien, die eine Bewertung der potenziellen Neukunden ermöglichen
- Bewerten existierender Zielkunden mit dem Priorisierungs-Tool

### VORBEREITUNG

(60 Min.)

- Möglichkeiten und Ressourcen für die Kundenrecherche
- Strategien für ein effizientes Empfehlungsmanagement

### PLANUNG

(75 Min.)



#### ERSTGESPRÄCHS-PLAN

- Bedenken und Einwände vorhersehen und im Vorfeld vermeiden
- Gesprächseröffnung formulieren, um schnell Interesse zu wecken und Termine zu bekommen

### DAS "DREHBUCH"

(30 Min.)

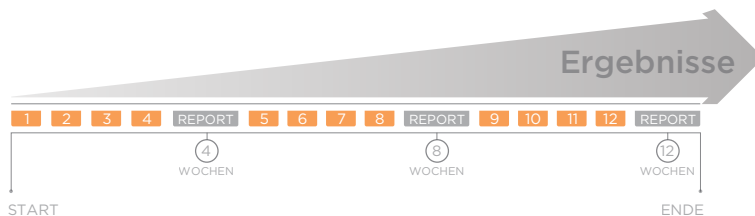


#### 12-WOCHEN-DREHBUCH

#### IMPLEMENTIERUNGSVIDEOS

- Implementieren der Strategien und Tools über einen Zeitraum von 12 Wochen, um eine nachhaltige Verhaltensänderung zu sichern.

## DER 12-WOCHEN-IMPLEMENTIERUNGSPLAN



- Über einen Zeitraum von 12 Wochen implementieren die Teilnehmer die erlernten Prinzipien.
- Zusammen mit einem vereinbarten Coach – zum Beispiel einem Vertriebsleiter – werden regelmäßig die Fortschritte überprüft

## TEILNEHMER MATERIAL



- Trainingshandbuch
- 12-Wochen-Drehbuch
- USB-Stick mit Videos und Arbeitsblättern
- Block mit Erstgesprächs-Plänen
- Übungskarten