



KUNDEN ZUM ERFOLG VERHELFFEN: OPPORTUNITIES QUALIFIZIEREN™

Während der letzten 15 Jahre hat FranklinCovey überall auf der Welt Tausende von außergewöhnlich erfolgreichen Vertriebsmitarbeitern begleitet, um zu analysieren, auf welchen Verhaltensweisen und Gewohnheiten der Erfolg dieser Personen beruht. „Kunden zum Erfolg verhelfen“ stellt Ihrem Verkaufsteam diese Methoden in einem strukturierten Prozess zur Verfügung. So können diese überragenden Erfolge reproduziert und neue Geschäftschancen präzise qualifiziert werden.

„Opportunities qualifizieren™“ unterstützt Ihr Verkaufsteam dabei, schnell und effektiv echte Geschäftschancen zu identifizieren. Damit werden „Pipeline-Mythen“ reduziert, weil unrealistische und uninteressante Geschäftschancen aus der Pipeline entfernt werden. Die Ergebnisse: weniger Zeitverschwendung bei der Verfolgung uninteressanter Opportunities, mehr Zeit für die Konzentration auf „die richtigen“ Chancen, sowie wesentlich niedrigere Kosten.



DIE LÜCKE ZWISCHEN WISSEN UND TUN

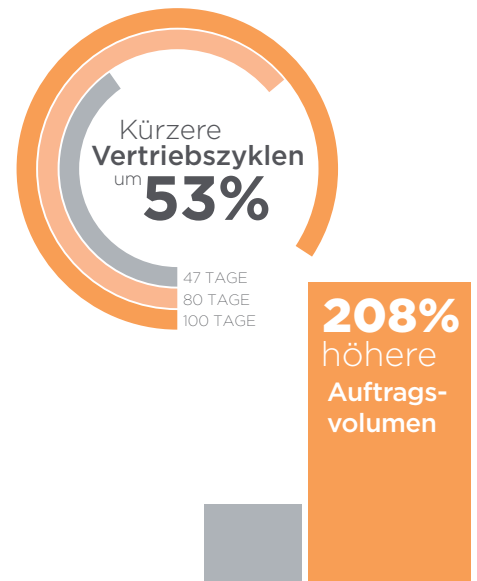
Es gibt für professionelle Verkäufer viele gute Konzepte in der Welt des Verkaufstrainings. Die große Herausforderung dabei ist, diese Konzepte auch anzuwenden. „Kunden zum Erfolg verhelfen: Opportunities qualifizieren™“ beinhaltet einen von Experten entworfenen Lernprozess, der mithilfe eines „Drehbuchs“ Ihre Vertriebsprofis anleitet, über einen Zeitraum von 12 Wochen das Erlernte zu üben und zu vertiefen.

RETURN ON INVESTMENT

„Kunden zum Erfolg verhelfen: Opportunities qualifizieren™“ 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.

Ergebnisse unserer Kunden:



...und mehr!

MODUL

Lerninhalt

GRUNDLAGEN

(20 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

ENTSCHEIDUNGEN ERMÖGLICHEN

(70 Min.)

✂ GESPÄCHSPLAN

- Die zentrale Aufgabe: Dem Kunden sinnvolle Entscheidungen ermöglichen
- Mit dem Gesprächsplan arbeiten, um sich auf den wirklichen Kundenbedarf zu konzentrieren

SCHNELL GEWINNEN - SCHNELL AUSSTEIGEN

(165 Min.)

✂ OPPORTUNITY PROFIL

✂ ENTSCHEIDUNGSMATRIX

✂ OPPORTUNITY-CHECKLIST

- Durch konsequente Fokussierung auf den Bedarf des Kunden die typischen Probleme und Missverständnisse zwischen Käufer und Verkäufer vermeiden
- Durch Ausloten der Probleme und Möglichkeiten mit dem Kunden zusammen erfolgreich Opportunities bewerten
- Schnell und präzise den Pipeline-Ist-Zustand erfassen
- Sich vom Verkäufer zum „Berater des Vertrauens“ (trusted advisor) entwickeln

BEDENKEN UND EINWÄNDE

(120 Min.)

✂ ÜBUNGSKARTEN

- Bedenken und Einwände vorhersehen und im Vorfeld vermeiden
- Umgang mit „Gatekeepern“

DAS "DREHBUCH"

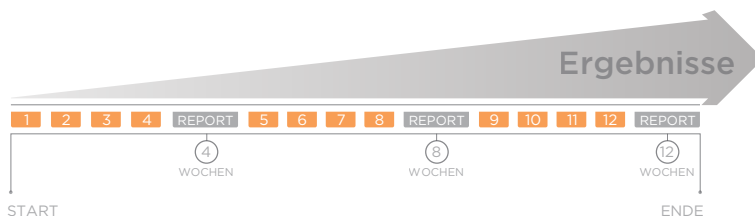
(15 Min.)

✂ 12-WOCHEN-DREHBUCH

IMPLEMENTATION VIDEOS

- 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 Gesprächs-Plänen
- Übungskarten