



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.)

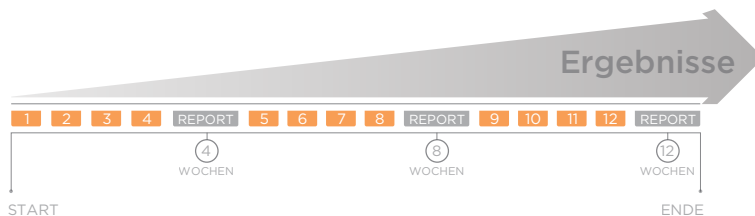


12-WOCHEN-DREHBUCH

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