



STRATEGISCHES VERKAUFEN

Managen Sie komplexe Verkaufsprojekte mit umfassender Vertriebsstrategie. **Strategisches Verkaufen** gibt Ihrer Verkaufsorganisation eine Vorgehensweise an die Hand, verständliche und umfassende Vertriebsstrategien im komplexen Verkaufsumfeld zu entwickeln.

Sie wollen Verkaufsprojekte effizienter und erfolgreicher gewinnen? Ihr Ziel ist es, Verkaufsergebnisse präziser zu prognostizieren? Mit Hilfe des Programms **Strategisches Verkaufen** wird Ihr Verkaufsprojekt nach einem konkreten und leicht anwendbaren Prozess und Aktionsplan übersichtlich strukturiert. Dadurch können Sie alle Entscheidungsträger eines Kunden erkennen sowie deren Einflussgrad, Einstellungen und Kaufgründe identifizieren. Es legt die persönlichen Motive dieser Schlüsselpersonen und wichtige Hintergrundinformationen offen.

Aus dieser Analyse leitet sich Ihr klarer Vorteil gegenüber dem Wettbewerb ab: Sie können gezielt auf die persönlichen Motive aller Entscheidungsträger eingehen und somit ganzheitlich die Anforderungen des Unternehmens im Gesamten erfassen. Damit sind Sie in der Position, dem Kunden DIE individuell passende Lösung anzubieten.

Nutzen Sie Ihren einzigartigen Verkaufsvorteil! Außerdem sind Sie gerüstet, Ihre Wettbewerbslage und Ihr Verkaufsprojekt genau zu bewerten. So können Sie frühzeitig von ressourcenintensiven Geschäften mit geringen Erfolgchancen Abstand halten. Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, Ihre Zeit und Energie auf solche Verkaufsprojekte zu fokussieren, die am wahrscheinlichsten zu profitablen und langfristigen Kundenbeziehungen führen.

Strategisches Verkaufen ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen das Ziel hat:

- ▶ Sich die Zustimmung zum Vertragsabschluss von allen im Kaufprozess involvierten Entscheidungsträgern zu sichern.
- ▶ Interne bürokratische und hierarchische Strukturen in den Organisationen von Interessenten und Kunden sicher zu managen.
- ▶ Mehr Transparenz in den Status wichtiger Verkaufsprojekte zu bringen.
- ▶ Ressourcen für Großprojekte effektiv zuzuteilen.
- ▶ Die Zusammenarbeit in Teams zu verbessern, um strategische Verkaufschancen erfolgreich zu verfolgen.
- ▶ Umsatzzahlen mit größerer Genauigkeit zu prognostizieren.
- ▶ Abschlussraten für Verkaufsprojekte mit langen Zykluszeiten zu steigern.

STRATEGISCHES VERKAUFEN

Wer aus Ihrem Unternehmen sollte daran teilnehmen

Alle Mitglieder Ihrer Organisation, die im Kundendialog stehen, tragen zum Verkauf bei und sollten deshalb in den Prozess miteinbezogen werden: Von der Geschäftsführung bis hin zur Vertriebsunterstützung. Strategisches Verkaufen gibt Ihrer Organisation eine gemeinsame Vertriebsmethode an die Hand und vermittelt eine einheitliche Sprache für das Verfolgen von Verkaufsprojekten. Machen Sie es ganzheitlich besser!

Der Gewinn für Sie und Ihr Unternehmen

Es ermöglicht Ihrem Vertrieb:

- ▶ Lösungen mit den wahren Entscheidungsträgern zu finden.
- ▶ Die Offenheit für Veränderungen jedes Kaufbeeinflussers zu analysieren, um die Erfolgchancen für ein Projekt festzustellen.
- ▶ Beständige Abschlüsse von Quartal zu Quartal zu erzielen und „Achterbahnfahrten“ zu vermeiden.
- ▶ Die begrenzte Verkaufszeit in hochwertige Interessenten zu investieren und die Zustimmung von verschiedenen Entscheidungsträgern eines Kunden schneller zu sichern.

Es ermöglicht Ihrer Vertriebsleitung und Geschäftsführung:

- ▶ Eine gemeinsame Verkaufssprache einzuführen, um die Kommunikation und Zusammenarbeit zu erleichtern.

- ▶ Durch größere Einsicht und Transparenz schneller wichtige Verkaufsprojekte herauszufiltern und die begrenzten Unternehmens-Ressourcen gezielt einzusetzen.
- ▶ Die erfolgreichsten Verkaufspraktiken Ihrer Spitzenverkäufer zu sammeln und auf das gesamte Verkaufsteam zu übertragen.
- ▶ Eine strategische und trotzdem leicht anwendbare Vorgehensweise für das zielführende Managen von Verkaufsprojekten im Team zu implementieren.

Lieferoptionen

- ▶ Regelmäßig geplante offene Seminare (2 Tage)
- ▶ Maßgeschneiderte Präsenzs Schulungen vor Ort (2 Tage)
- ▶ Blended E-Learning und Präsenzs Schulung (1 Tag live)
- ▶ Virtuelle Programme für Gruppen oder Selbststudium
- ▶ Train-the-Trainer-Ausbildung (Client Associate)

Integration in führende CRM-Systeme

Das Blue Sheet-Tool, das alle Teilnehmer von **Strategisches Verkaufen** erhalten, ist über unser CRM Ready-Portfolio an Vertriebstools sowohl in integrierter Form als auch unabhängig nutzbar.



Über die Miller Heiman Group

Die Be Ready Solutions der Miller Heiman Group befähigen alle Mitarbeiter in der gesamten Organisation, ihre bestmögliche Leistung abzurufen, indem sie wegweisende Erkenntnisse zur Vertriebsleistung, Kundenerfahrung und Führung zur Verfügung stellen. Die Miller Heiman Group stützt sich auf über 150 Jahre Erfahrung und Leistung und baut auf renommierten Marken wie Miller Heiman, AchieveGlobal, Huthwaite, Impact Learning System und Channel Enablers auf. Unsere Be Ready Solutions bieten mehr vertriebs- und kundendienstorientierte Lösungen als jeder andere in dieser Branche. Das ermöglicht Ihnen den Auf- und Ausbau einer erfolgreichen, kundenorientierten Organisation, die profitable Umsätze und weltweites Spitzenwachstum erzielt. Wenn Sie mehr erfahren möchten, besuchen Sie unsere Webseite. Und folgen Sie uns auf LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube oder Google+.

© Miller Heiman Group. All rights reserved.