

## KONZEPTORIENTIERTES VERKAUFEN

Jedes Gespräch mit einem Kunden ist zu wichtig, als es dem Zufall zu überlassen. **Konzeptorientiertes Verkaufen** unterstützt Verkäufer darin, sich auf diese wertvolle Zeit mit dem Kunden bestmöglich vorzubereiten. Die Ergebnisse sind zielgerichtete Meetings und Win-Win-Resultate. Um einen Kunden erfolgreich zu erreichen, müssen Sie wissen, was ihn bewegt - und seine Sprache sprechen.

Will man eine wettbewerbsfähige Vertriebsmannschaft auf höchstem Niveau entwickeln, muss jede Interaktion mit dem Kunden das Verkaufsprojekt voranbringen oder die Kundenbeziehung verbessern. Trifft ein Verkäufer auf einen Kunden, laufen stets zwei unterschiedliche Prozesse ab: Der Verkaufs- und der Kaufprozess. Um diese beiden Prozesse erfolgreich zu vereinen, muss der Verkäufer gezielt die richtigen Fragen stellen und dem Kunden zuhören und dies gleichzeitig in seinen eigenen Verkaufsprozess integrieren.

Unser Programm unterstützt Ihren Vertrieb, Kundengespräche systematisch, professionell und zielgerichtet vorzubereiten und beide Prozesse miteinander in Einklang zu bringen. Es erweitert die Methoden und Fähigkeiten Ihrer Verkäufer bei jeder Kundenkommunikation: Ob in einer Besprechung mit mehreren Teilnehmern oder im spontanen Gespräch mit dem Kunden. Es bietet eine einfache, leicht umsetzbare Ablaufstruktur für jeden Mitarbeiter Ihres Unternehmens, der in direktem oder indirektem Kundenkontakt steht. Es gibt in der Kundenkommunikation keine auf alle Gespräche übertragbare Standardlösung.

**Konzeptorientiertes Verkaufen** unterstützt Ihre Verkäufer, die Bedürfnisse des Kunden ganzheitlich zu erfassen, sich an diesen zu orientieren und ihm somit individuelle und effektive Lösungen zu bieten. Nur so lässt sich ein erfolgreicher Ausgang eines Kundengesprächs systematisch steuern.

### **Konzeptorientiertes Verkaufen ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen das Ziel hat:**

- ▶ Sich gemäß einem definierten Kommunikationsplan zu einer kundenzentrierten Organisation zu entwickeln.
- ▶ Sich durch die Art und Weise Ihrer Kundenkommunikation vom Wettbewerb abzuheben.
- ▶ Die Professionalität Ihrer Verkäufer und deren Interaktionen mit Kunden zu stärken.
- ▶ Ihre Mitarbeiter bereichsübergreifend in Ihre Kundenmanagement-Strategie einzubinden.
- ▶ Kunden-Meetings produktiv und mit messbaren Ergebnissen abzuschließen.
- ▶ Sicherzustellen, dass Ihre Verkaufschance mit jedem Kunden-Gespräch und -Meeting dem erfolgreichen Abschluss einen Schritt näher kommt.
- ▶ Ihre Kundenbeziehung langfristig zu stärken.

# KONZEPTORIENTIERTES VERKAUFEN

## Wer aus Ihrem Unternehmen sollte daran teilnehmen

**Konzeptorientiertes Verkaufen** betrifft alle Angestellten in Ihrer Organisation, die regelmäßig in Kundenkontakt stehen: Außendienstmitarbeiter, Kundenservice und Sales Support, Account Manager, Business Development Manager, Vertriebsingenieure und Management.

## Der Gewinn für Sie und Ihr Unternehmen

### Es unterstützt Ihre Verkäufer dabei:

- ▶ Kundengespräche gezielt zu planen und eine Disziplin zu entwickeln, diese ergebnisorientiert und genau auf die Bedürfnisse des Kunden bezogen durchzuführen.
- ▶ Besprechungen mit klaren Handlungsvorgaben auf beiden Seiten abzuschließen (effektive Zeitnutzung mit Win-Win-Ergebnissen).
- ▶ Fragen so zu stellen, dass entscheidende Informationen für das Verkaufsprojekt gewonnen werden.
- ▶ den Standpunkt der Kunden in deren Kaufprozess zu erkennen und ihre Verkaufsaktivitäten darauf abzustimmen.

### Es unterstützt die Vertriebsleitung und die Geschäftsführung dabei:

- ▶ zu erkennen, wie die Ressourcen für Kundenbesprechungen, einschließlich dem Zeitaufwand, am besten zu verteilen sind.

- ▶ sicherzustellen, dass der Verkaufsprozess bei jeder Kommunikation/Interaktion mit dem Kunden weiter vorangebracht wird.
- ▶ die Vertriebsmannschaft durch Umsetzung konsistenter und bewährter Kommunikationsstrategien nachhaltig zu professionalisieren.

## Lieferoptionen

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

## Integration in führende CRM-Systeme

Das Meeting-Planungstool, das alle Teilnehmer von **Konzeptorientiertes Verkaufen Kundenorientierte Interaktionen** erhalten, ist über unser **Sales Access Manager<sup>SM</sup>**-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+.