

Sales Management im B2B-Lösungsvertrieb

Programmbeschreibung

Stand 05/2017

Sales Management im B2B-Lösungsvertrieb

Ziele und Nutzen

Grundlegendes Verständnis und Know-how für
methodisches Verkaufen im B2B-Lösungsvertrieb

Qualifizieren & Bewerten von
Interessenten/ Verkaufschancen

Vorgehensweise zum Gewinnen von
Projekten

- Bedarf und Dringlichkeit auf Kundenseite
- Erfolgsvoraussetzungen für unsere Lösung
- Verkaufspotenzial und Vertriebsproduktivität
- Verbesserung der Fokussierung
- Erhöhung der Transparenz
- Verbesserung der Forecasts

- Vorgehen im Verkaufsprozess optimieren
- Schlüsselpersonen identifizieren/ bewerten
- Beste Verkaufsargumentation anwenden
- Kauf- und Verkaufsprozess synchronisieren
- Abschluss beschleunigen
- Abschlussrate erhöhen

Anwendung des Lernstoffes anhand konkreter Fallbeispiele +
Aushändigen von Verkaufsplänen für eigene Verkaufsfälle

Sales Management im B2B-Lösungsvertrieb

Inhalte

1. Optimierung von Verkaufs-Prozessen
 - 1.1 Entscheidungsprozesse der Kunden und Schlüsselpersonen
 - 1.2 Typischer Verkaufsprozess im B2B-Lösungsvertrieb
 - 1.3 Vorgehen im Verkaufsprozess strategisch planen
 - 1.4 Vorstellung des konkreten Übungsfalles
2. Verkaufschancen qualifizieren
 - 2.1 Übersicht über die Qualifikation von Verkaufsfällen
 - 2.2 Analyse der Projektsituation
 - 2.3 Wettbewerber analysieren & Gewinnchancen ermitteln

Sales Management im B2B-Lösungsvertrieb

Inhalte

- 3. Entscheider identifizieren und gewinnen
 - 3.1 Analyse der Schlüsselpersonen
 - 3.2 Analyse von Macht und Einfluss
 - 3.1 Analyse des Käufertyps
- 4. Verkaufsargumentation
 - 4.1 Hintergründe und Ursachen für Projekte
 - 4.2 Differenzierung & Alleinstellung
 - 4.3 Nutzenargumentation und Wertever sprechen

Sales Management im B2B-Lösungsvertrieb

Inhalte

5. Projekte gewinnen

5.1 Erfolgversprechendste Wettbewerbsstrategie

5.2 Umsetzungsplanung

5.3 Persönlicher Einfluss auf Verkaufsabschlüsse

6. Zusammenfassung und Transfer

6.1 Zusammenfassung Ausgangssituation und Lerneffekt

6.2 Transfer Lerninhalte in die Praxis