

Sales Review

Inhalte

Anwendung der systematischen Verkaufsplan-Methodik auf eigene Verkaufsfälle

Vorgehensweise

- Verkäufer bearbeiten wichtigste Verkaufsfälle nach Verkaufsplan-Methode
- Vertriebsteam stellt sich in regelmäßigen Reviews die Verkaufsfälle gegenseitig vor
- Anhand eines Leitfadens werden einzelne Bausteine der Verkaufspläne hinterfragt
- Das Team sammelt Ideen für die jeweils erfolgversprechendste Vorgehensweise
- Durch das regelmäßige Einbringen und Besprechen der Fälle ergibt sich eine „natürliche“ Fortschrittskontrolle

Vorteile

- Schnelle Erfassung und Urteilsfähigkeit im Team aufgrund der angewendeten Methodik
- Chancen und Risiken der Verkaufsfälle werden schnell sichtbar, dadurch verbesserter Fokus
- Verbesserte Transparenz über die wichtigsten Verkaufsfälle der Pipeline
- Kooperative Vorgehensweise im Team erhöht die Qualität der Bearbeitung der Verkaufsfälle
- Verbesserte Effizienz
- Erhöhte Abschlussrate

Sales Review

Gliederung der Verkaufsplan-Methodik

1. Kundenprofil
2. Phase des Einkaufsprozesses auf Kundenseite
3. Projektsituation
 - Kundenprofil
 - Antrieb und Zwang
 - Projektsituation
4. Gewinnchancen
 - Gegenwärtige Geschäftsbeziehung
 - Passgenauigkeit der Lösung
 - Preisrahmen
 - Entscheidungsprozess
 - Politik/ Politische Unterstützung
 - Alleinstellungsmerkmal
 - Herstellerunterstützung

Sales Review

Gliederung der Verkaufsplan-Methodik

5. Gewinnpotenzial

6. Politische Landkarte

- Entscheider identifizieren
- Formelle Rollen im Entscheidungsprozess
- Status der Beteiligten
- Typus der Beteiligten
- Beziehungen untereinander
- Inneren Zirkel identifizieren

7. Positionierung unserer Lösung

- Warum wird etwas unternommen?
- Warum muss gehandelt werden?
- Welche Lösung können wir bereitstellen?
- Warum wir und nicht der Wettbewerb?

Sales Review

Gliederung der Verkaufsplan-Methodik

8. Wettbewerbsstrategie

- Welche Wettbewerber sind mit in der Auswahl?
- Was sind die jeweiligen Stärken/Schwächen?
- Welchen Strategien wenden die Wettbewerber an?

9. Eigene Strategie und ihre Erfolgsvoraussetzungen

- Beispiel Rückzug
- Beispiel Verteidigung
- Beispiel Frontalangriff
- Beispiel Flankierende Strategie

10. Abschlussphase

- Kaufsignale wahrnehmen
- Einwand-Behandlung
- Abschluss herbeiführen