

„Seit wir diese Ansprache beim Erstkontakt mit potentiellen Kunden anwenden, erreicht unser Vertriebsteam zu 80% ein persönliches Meeting mit wahren Entscheidungsträgern.“

DIRECTOR INTERNATIONAL BUSINESS

Securing Strategic Appointments ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen die Ziele hat:

- Die Kontaktraten und den Anteil sowie die Qualität von Kunden-Terminen zu verbessern.
- Sich regelmäßig bei wichtigen Kunden zu melden, um Verkaufsmöglichkeiten voranzutreiben.
- Die Effektivität in der Neu-Kundensuche und die Business Development Bemühungen zu verbessern, um Ihren Verkaufstrichter zu füllen.
- Bei der Neukundenansprache die Handlungssicherheit zu stärken.
- Bereits im Erstkontakt mit einem klar formulierten Kundennutzen zu überzeugen.
- Den Zeitaufwand für die Vorbereitung von Verkaufsgesprächen zu optimieren.

SECURING
STRATEGIC
APPOINTMENTS
KONZEPTORIENTIERTES
VERKAUFEN

YOUR NEXT STEP.

Securing Strategic Appointments

KONZEPTORIENTIERTES VERKAUFEN

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Unser Programm Securing Strategic Appointments hilft und unterstützt jeden in Ihrer Organisation, der für die Vereinbarung von Terminen mit wichtigen Entscheidungsträgern verantwortlich ist: von Business Development und Vertrieb bis hin zu Account Management und leitenden Führungskräften.

ZUSAMMENFASSUNG

Securing Strategic Appointments bietet Ihrer Organisation einen klar definierten Prozess und eine Vorgehensweise, um Zielkunden überzeugend anzusprechen.

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Wecken Sie durch aussagekräftige Argumente höchstes Kundeninteresse und öffnen Sie sich so die Tür zum persönlichen Meeting!

Securing Strategic Appointments zielt auf die Kontaktaufnahme mit Neukunden, Interessenten oder neuen Kontakten innerhalb einer Kundenorganisation ab.

Mit einer eindeutig formulierten Nutzendarstellung gewinnen Sie das Interesse Ihres Kunden und legen so die Grundlage für wertvolle und effektive Besprechungen.

Der Workshop vermittelt Ihnen das Werkzeug, die wichtigsten geschäftlichen Herausforderungen beim Kunden schnell zu erkennen, Hypothesen aufzustellen und daraus glaubwürdige Aussagen zu möglichen Lösungen zu entwickeln. Mit diesen ansprechenden Argumenten wecken Ihre Vertriebsmitarbeiter höchstes Interesse beim Kunden, sie in einem persönlichen Meeting kennenzulernen.

Heben Sie sich mit Strategie beim Erstkontakt von der Konkurrenz ab! Diese Kontaktstrategie erhöht die Wahrscheinlichkeit auf Besprechungstermine und Rückrufe wesentlich. Ihre Vertriebsmitarbeiter unterscheiden sich augenblicklich von den Konkurrenten, die um Termine mit Entscheidungsträgern und Kaufentscheidern kämpfen.

Unsere erfahrenen Berater unterstützen Ihre Vertriebsmitarbeiter diesen Prozess in die aktuelle Neukundensuche einzubinden, um daraus qualifizierte Neuanfragen zu entwickeln. Die Verkaufsmöglichkeiten werden im Verkaufstrichter vorangebracht.

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

Securing Strategic Appointments ermöglicht Ihrem Vertrieb:

- Gezielt Recherchen anzuwenden, um wahrscheinliche Herausforderungen bei wichtigen Kontakten zu erkennen und durch diese aussagekräftigen Argumente Terminvereinbarungen zu erreichen.
- Schnell den Kundennutzen Ihrer Firma durch beispielhafte Referenzen (ähnlicher Personen oder Firmen der gleichen Branche) zur Sprache zu bringen.
- Vorbereitung und Selbstsicherheit bei der Kundensuche zu erhöhen.
- Zugang zu bisher unerreichbaren Entscheidungsträgern bei bestehenden Kunden zu gewinnen.

LEADING TO GROWTH.

Securing Strategic Appointments ermöglicht es Ihrer Vertriebsleitung und Geschäftsführung:

- Bedeutend mehr Termine durch die aktive Kundensuche zu generieren.
- Durch Transparenz, die erfolgreichsten Methoden und Kontaktstrategien innerhalb des Verkaufsteams weiterzugeben.
- Den Verkaufstrichter von oben mit wertvollen Interessenten zu füllen.



NÄCHSTES SEMINAR

Machen Sie den nächsten Schritt: Die Seminare und Workshops der MHIGLOBAL.ACADEMY vermitteln Ihnen praxisnahes Vertriebswissen aus zahlreichen Themengebieten. Die nächsten Termine finden Sie online unter **WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY**.

SCHNELL & EINFACH BUCHEN:

QR CODE SCANNEN UND SEMINAR ONLINE BUCHEN



Finden Sie für Ihren NEXT STEP das perfekte Training auf **WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY**



Oder einfach passendes Feld ankreuzen, Foto machen und an **emea.academy@mhiglobal.com** senden.



Strategisches Verkaufen

Strategisches Verkaufen / Advanced Concepts für Strategisches Verkaufen / Strategisches Verkaufen Coaching / Strategisches Verkaufen Trichter Management / Negotiate Success



Konzeptorientiertes Verkaufen

Konzeptorientiertes Verkaufen / Advanced Concepts für Konzeptorientiertes Verkaufen / Konzeptorientiertes Verkaufen Coaching / Executive Impact / Securing Strategic Appointments



Large Account Management Process (LAMP)

Large Account Management Process



PSS Professionell Verkaufen

PSS Professionell Verkaufen / Erfolgreich Verhandeln im Verkauf / Effektives Coaching im Verkauf