

„Seit wir Strategisches Verkaufen Coaching nutzen, wissen wir genau, wie wir unsere einzelnen Verkaufsziele umsetzen müssen. Unser Gewinn ist in diesem Jahr deutlich gestiegen. Außerdem konnten wir durch das Coaching unsere Kundensuche optimieren - dies ist nun ein wichtiger Teil unserer wöchentlichen Verkaufsplanung geworden.“

REGIONALER VICE PRESIDENT, ENERGIE

Strategisches Verkaufen Coaching ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen die Ziele hat:

- Den Prozess Strategisches Verkaufen kontinuierlich anzuwenden und zu vertiefen.
- Das Verständnis für das Konzept des Programms zu verbessern.
- Die konsistente und kontinuierliche Verwendung des Blue Sheets sicherzustellen.
- Den Wert und den Nutzen des Blue Sheets mit einem Vertriebsmitarbeiter oder dem gesamten Team zu erhöhen.
- Das Verkaufsverhalten oder die Vertriebstätigkeiten zu fördern, die besonders dazu dienen, die Verkaufsmöglichkeiten durch den Trichter zu bewegen und weiter zu entwickeln.

Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Coaching Modul ist der Besuch des Moduls Strategisches Verkaufen.

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Alle Mitarbeiter Ihrer Vertriebsorganisation, die dafür verantwortlich sind, dass der Vertriebsansatz Strategisches Verkaufen von MHI Global genutzt und übernommen wird, sowie all diejenigen, die als Mentor und Coachs für andere Mitglieder Ihres Vertriebsteams wirken.

STRATEGISCHES
VERKAUFEN
COACHING
STRATEGISCHES VERKAUFEN

ZUSAMMENFASSUNG

Strategisches Verkaufen Coaching gibt Ihrer Organisation aus Sicht des Mentors und Coachs eine leistungsstarke Methode an die Hand, Ihre Gesamtstrategie im Vertrieb zu unterstützen und im Verkaufsteam die Anwendung des Programms Strategisches Verkaufen beständig zu stärken und zu vertiefen.

YOUR NEXT STEP.

 Strategisches
Verkaufen Coaching

STRATEGISCHES VERKAUFEN

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Wer ist die Zielgruppe für dieses Coaching Programm?

Strategisches Verkaufen Coaching unterstützt Führungskräfte im Vertrieb darin, sicherzustellen, dass Verkaufsmöglichkeiten gemeinsam im Team bestmöglich verfolgt werden und Sales Operations sowie Coaching-Aktivitäten erfolgreich umgesetzt werden.

Die Teilnehmer des Programms erarbeiten mit einem Experten von MHI Global die richtige Methode für die individuelle Analyse des Blue Sheets. Gemeinsam entwickeln Sie Strategien, die den Wert herausstellen, was es für Ihr Unternehmen – für das Vertriebsteam sowie für die gesamte Organisation – bedeutet, wenn alle einen einheitlichen Prozess verfolgen und eine gemeinsame Sprache sprechen.

Das Programm setzt dabei auf bewährte Erfolgsmethoden sowie auf zusätzliche Instrumente, die Ihre Vertriebsleiter für ihr Coaching und ihre Review-Gespräche mit dem Vertriebsteam anwenden können, um Schwächen (Rote Flaggen) sowie Stärken in der Abwicklung des Verkaufsprojekts aufzudecken.

Dieses Aufbau-Programm ermöglicht den Teilnehmern individuelle Coaching-Pläne zu entwickeln, um die kontinuierliche Anwendung und den Erfolg der Instrumente und Prozesse des Strategischen Verkaufens zu stärken.

Die Coaching-Gespräche legen außerdem offen, mit welcher Intensität das Verkaufsteam die Konzepte in der täglichen Praxis übernommen hat und wo noch Handlungsbedarf besteht bzw. Hilfestellung benötigt wird.

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

Strategisches Verkaufen Coaching ermöglicht es Ihrem Vertrieb:

- Das Konzept, den Prozess und die Terminologie des Programms Strategisches Verkaufen kontinuierlich zu trainieren und zu stärken.



LEADING TO GROWTH.

Strategisches Verkaufen Coaching ermöglicht es Ihrer Vertriebsleitung und Ihrer Geschäftsführung:

- Ein tiefgründiges Verständnis für die Prozesse und Konzepte des Programms zu entwickeln.
- Sicherzustellen, dass die Methodik Strategisches Verkaufen richtig genutzt und angewandt wird.
- Ihre Verkaufsmitarbeiter in deren Verkaufsstrategien zu coachen, um wichtige Verkaufsprojekte zielführend und erfolgreich zu verfolgen.

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