

„Seit wir das Trichter-Management und die Analysemethoden des Programms nutzen, sind unsere Vorhersagen exakt. Wir haben wesentlich mehr Geschäfte abgeschlossen. Wir gewinnen nicht alle Projekte, aber wissen die Gründe - warum wir gewinnen und verlieren - genau und viel früher als zuvor. Wir sind auf den Trichter gekommen!“

VICE PRESIDENT OF GLOBAL BUSINESS UNITS

Strategisches Verkaufen Trichter-Management ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen die Ziele hat:

- Den Prozess des Verkaufstrichters kontinuierlich anzuwenden.
- Im Verkaufszyklus keine Energie mehr zu vergeuden.
- Die Selbstsicherheit zu steigern, wenn sich eine Verkaufsmöglichkeit dem Abschluss nähert.
- Die Verkaufsverhalten und Vertriebstätigkeiten zu verstärken, die die Verkaufsprojekte am zielführendsten voranbringen.
- Genauere Umsatz-Vorhersagen treffen zu können.

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

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Jeder Mitarbeiter Ihrer Vertriebsorganisation, der dafür verantwortlich ist, dass der Prozess des Trichter-Managements und das Konzept Strategisches Verkaufen von MHI Global genutzt und übernommen werden, sollte an dem Programm teilnehmen: Eingeschlossen sind dabei Ihr Vertriebsmanagement, Sales Operations sowie Mentoren und Coachs.

STRATEGISCHES
VERKAUFEN
TRICHTER
MANAGEMENT
STRATEGISCHES VERKAUFEN

ZUSAMMENFASSUNG

Strategisches Verkaufen Trichter-Management bietet Ihrer Organisation eine leistungsstarke Methode, die Verkaufschancen innerhalb Ihres Verkaufstrichters zu analysieren und dabei optimales Verkaufsverhalten zu erkennen, das die Leistung Ihres Vertriebs wesentlich erhöht.

YOUR NEXT STEP.

Strategisches Verkaufen Trichter-Management

STRATEGISCHES VERKAUFEN

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Mit diesem Programm sind Sie in der Lage Ihren individuellen Verkaufstrichter zu untersuchen und entscheidende Aktionen sowohl seitens Ihrer Verkäufer als auch Ihrer Kunden abzuleiten, um eine Verkaufsmöglichkeit effektiv durch den Trichter zu bewegen.

Strategisches Verkaufen Trichter-Management hilft Ihren Vertriebsleitern, Managern und Mentoren sowie Coachs, dicht an den jeweiligen Verkaufsprojekten zu bleiben, während diese von Stufe zu Stufe des Trichters bewegt werden.

Ihre Führungskräfte können so die erfolgreichsten Methoden und Handlungen, die dazu dienen, eine Verkaufsmöglichkeit erfolgreich und effizient weiter zu entwickeln, mit dem Team teilen.

Während dieses Programms entwickelt Ihr Unternehmen Ihren spezifischen und individuellen Verkaufstrichter, um dieses Instrument noch besser anwenden und genauere Umsatz-Vorhersagen treffen zu können. Ein Experte von MHI Global erklärt Ihnen die genaue Dokumentation und Vorgehensweise, wie Sie den Verkaufsprozess Ihrer Verkaufsorganisation und den Kaufprozess Ihrer Kundenorganisation optimal und nachhaltig verfolgen können.

Was ist das Ziel?

Ziel dabei ist, dass das Thema Trichter-Management des Programms Strategisches Verkaufen in Ihrer Verkaufsorganisation noch besser verstanden und angewandt wird, um Ihre wertvollen Ressourcen besser einsetzen zu können und die Abschlussraten für die besten, rentabelsten Verkaufsmöglichkeiten zu erhöhen.

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

Strategisches Verkaufen Trichter-Management ermöglicht es Ihrem Vertrieb:

- Schnell zu erkennen, welche Aktionen nötig sind, um eine Verkaufsmöglichkeit effektiv durch den Prozess zu bewegen.
- Die Verkaufschancen ganz eindeutig nach Zeit und Priorität anhand der Trichteranalyse zu verwalten.

LEADING TO GROWTH.

Strategisches Verkaufen Trichter-Management ermöglicht es Ihrer Vertriebsleitung und Ihrer Geschäftsführung:

- Anhand der eingeführten Bewertungskriterien schnell zu erkennen, ob sich ein Verkaufsprojekt in der richtigen Stufe des Trichters befindet.
- Die Genauigkeit der Umsatz-Vorhersagen und das Trichter-Management zu verbessern.
- Coaching Ansätze zu erkennen, um einen Verkäufer oder das Vertriebsteam darin zu unterstützen, einen stetigeren Strom von Interessenten durch den Verkaufstrichter zu entwickeln.



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