

„In dem Projekt-Review anhand des Blue Sheets aus dem Strategischen Verkaufen lernte ich in 45 Minuten mehr über unsere Verkäufer und unsere Prozesse als während der Zusammenarbeit im letzten halben Jahr.“

COMMERCIALIZATION DIRECTOR

Strategisches Verkaufen ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen das Ziel hat:

- Sich die Zustimmung zum Vertragsabschluss von allen im Kaufprozess involvierten Entscheidungsträgern zu sichern.
- Interne bürokratische und hierarchische Strukturen in den Organisationen von Interessenten und Kunden sicher zu managen.
- Mehr Transparenz in den Status wichtiger Verkaufsprojekte zu bringen.
- Ressourcen für Großprojekte effektiv zuzuteilen.
- Die Zusammenarbeit in Teams zu verbessern, um strategische Verkaufschancen erfolgreich zu verfolgen.
- Umsatzzahlen mit größerer Genauigkeit zu prognostizieren.
- Abschlussraten für Verkaufsprojekte mit langen Zykluszeiten zu steigern.

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Alle Mitglieder Ihrer Organisation, die im Kundendialog stehen, tragen zum Verkauf bei und sollten deshalb in den Prozess miteinbezogen werden:

Von der Geschäftsführung bis hin zur Vertriebsunterstützung. Strategisches Verkaufen gibt Ihrer Organisation eine gemeinsame Vertriebsmethode an die Hand und vermittelt eine einheitliche Sprache für das Verfolgen von Verkaufsprojekten. Machen Sie es ganzheitlich besser!

STRATEGISCHES
VERKAUFEN
STRATEGISCHES VERKAUFEN

ZUSAMMENFASSUNG

Managen Sie komplexe Verkaufsprojekte mit umfassender Vertriebsstrategie.

Strategisches Verkaufen gibt Ihrer Verkaufsorganisation eine Vorgehensweise an die Hand, verständliche und umfassende Vertriebsstrategien im komplexen Verkaufsumfeld zu entwickeln.

YOUR NEXT STEP.

 Strategisches
Verkaufen

STRATEGISCHES VERKAUFEN

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Sie wollen Verkaufsprojekte effizienter und erfolgreicher gewinnen? Ihr Ziel ist es, Verkaufsergebnisse präziser zu prognostizieren?

Mit Hilfe des Programms Strategisches Verkaufen wird Ihr Verkaufsprojekt nach einem konkreten und leicht anwendbaren Prozess und Aktionsplan übersichtlich strukturiert.

Dadurch können Sie alle Entscheidungsträger eines Kunden erkennen sowie deren Einflussgrad, Einstellungen und Kaufgründe identifizieren. Es legt die persönlichen Motive dieser Schlüsselpersonen und wichtige Hintergrundinformationen offen.

Aus dieser Analyse leitet sich Ihr klarer Vorteil gegenüber dem Wettbewerb ab: Sie können gezielt auf die persönlichen Motive aller Entscheidungsträger eingehen und somit ganzheitlich die Anforderungen des Unternehmens im Gesamten erfassen. Damit sind Sie in der Position, dem Kunden DIE individuell passende Lösung anzubieten.

Nutzen Sie Ihren einzigartigen Verkaufsvorteil! Außerdem sind Sie gerüstet, Ihre Wettbewerbslage und Ihr Verkaufsprojekt genau zu bewerten. So können Sie frühzeitig von ressourcenintensiven Geschäften mit geringen Erfolgchancen Abstand halten.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, Ihre Zeit und Energie auf solche Verkaufsprojekte zu fokussieren, die am wahrscheinlichsten zu profitablen und langfristigen Kundenbeziehungen führen.

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

Strategisches Verkaufen ermöglicht Ihrem Vertrieb:

- Lösungen mit den wahren Entscheidungsträgern zu finden.
- Die Offenheit für Veränderungen jedes Kaufbeeinflussers zu analysieren, um die Erfolgchancen für ein Projekt festzustellen.
- Beständige Geschäftsabschlüsse von Quartal zu Quartal zu erzielen und „Achterbahnfahrten“ zu vermeiden.
- Die begrenzte Verkaufszeit in hochwertige Interessenten zu investieren und die Zustimmung von verschiedenen Entscheidungsträgern eines Kunden schneller zu sichern.



LEADING TO GROWTH.

Strategisches Verkaufen ermöglicht Ihrer Vertriebsleitung und Geschäftsführung:

- Eine gemeinsame Verkaufssprache einzuführen, um die Kommunikation und Zusammenarbeit zu erleichtern.
- Durch größere Einsicht und Transparenz schneller wichtige Verkaufsprojekte herauszufiltern und die begrenzten Unternehmens-Ressourcen gezielt einzusetzen.
- Die erfolgreichsten Verkaufspraktiken Ihrer Spitzenverkäufer zu sammeln und auf das gesamte Verkaufsteam zu übertragen.
- Eine strategische und trotzdem leicht anwendbare Vorgehensweise für das zielführende Managen von Verkaufsprojekten im Team zu implementieren.

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



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