

„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](http://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](mailto: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

“Das Green Sheet des Konzeptorientierten Verkaufens fokussiert uns darauf, was wir im Meeting erreichen möchten. Wir gehen jetzt mit einem größeren Erfolgsergebnis aus unseren Kundengesprächen.”

DIRECTOR OF BUSINESS MANAGEMENT

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

- Sich gemäß einem definierten Kommunikationsplan zu einer kundenzentrierten Organisation zu entwickeln.
- Sich durch die Art und Weise Ihrer Kundenkommunikation vom Wettbewerb abzuheben.
- Die Professionalität Ihrer Verkäufer und deren Interaktionen mit Kunden zu stärken.
- Ihre Mitarbeiter bereichsübergreifend in Ihre Kundenmanagement-Strategie einzubinden.
- Kunden-Meetings produktiv und mit messbaren Ergebnissen abzuschließen.
- Sicherzustellen, dass Ihre Verkaufschance mit jedem Kunden-Gespräch und -Meeting dem erfolgreichen Abschluss einen Schritt näher kommt.
- Ihre Kundenbeziehung langfristig zu stärken.

KONZEPT-ORIENTIERTES VERKAUFEN  
KONZEPTORIENTIERTES VERKAUFEN

## YOUR NEXT STEP.

### Konzeptorientiertes Verkaufen

KONZEPTORIENTIERTES VERKAUFEN

### WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Konzeptorientiertes Verkaufen betrifft alle Angestellten in Ihrer Organisation, die regelmäßig in Kundenkontakt stehen: Außendienstmitarbeiter, Kundenservice und Sales Support, Account Manager, Business Development Manager, Vertriebsingenieure und Management.

## ZUSAMMENFASSUNG

Jedes Gespräch mit einem Kunden ist zu wichtig, als es dem Zufall zu überlassen.

Konzeptorientiertes Verkaufen unterstützt Verkäufer darin, sich auf diese wertvolle Zeit mit dem Kunden bestmöglich vorzubereiten. Die Ergebnisse sind zielgerichtete Meetings und Win-Win-Resultate.

## MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Um einen Kunden erfolgreich zu erreichen, müssen Sie wissen, was ihn bewegt - und seine Sprache sprechen.

Will man eine wettbewerbsfähige Vertriebsmannschaft auf höchstem Niveau entwickeln, muss jede Interaktion mit dem Kunden das Verkaufsprojekt voranbringen oder die Kundenbeziehung verbessern.

Trifft ein Verkäufer auf einen Kunden, laufen stets zwei unterschiedliche Prozesse ab: Der Verkaufs- und der Kaufprozess. Um diese beiden Prozesse erfolgreich zu vereinen, muss der Verkäufer gezielt die richtigen Fragen stellen und dem Kunden zuhören und dies gleichzeitig in seinen eigenen Verkaufsprozess integrieren.

Unser Programm unterstützt Ihren Vertrieb, Kundengespräche systematisch, professionell und zielgerichtet vorzubereiten und beide Prozesse miteinander in Einklang zu bringen. Es erweitert die Methoden und Fähigkeiten Ihrer Verkäufer bei jeder Kundenkommunikation: Ob in einer Besprechung mit mehreren Teilnehmern oder im spontanen Gespräch mit dem Kunden.

Es bietet eine einfache, leicht umsetzbare Ablaufstruktur für jeden Mitarbeiter Ihres Unternehmens, der in direktem oder indirektem Kundenkontakt steht. Es gibt in der Kundenkommunikation keine auf alle Gespräche übertragbare Standardlösung.

Konzeptorientiertes Verkaufen unterstützt Ihre Verkäufer, die Bedürfnisse des Kunden ganzheitlich zu erfassen, sich an diesen zu orientieren und ihm somit individuelle und effektive Lösungen zu bieten. Nur so lässt sich ein erfolgreicher Ausgang eines Kundengesprächs systematisch steuern.

## DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

### GROWING AS A LEADER.

Konzeptorientiertes Verkaufen unterstützt Ihre Verkäufer dabei:

- Kundengespräche gezielt zu planen und eine Disziplin zu entwickeln, diese ergebnisorientiert und genau auf die Bedürfnisse des Kunden bezogen durchzuführen.
- Besprechungen mit klaren Handlungsvorgaben auf beiden Seiten abzuschließen (effektive Zeitznutzung mit Win-Win-Ergebnissen).
- Fragen so zu stellen, dass entscheidende Informationen für das Verkaufsprojekt gewonnen werden.
- den Standpunkt der Kunden in deren Kaufprozess zu erkennen und ihre Verkaufsaktivitäten darauf abzustimmen.

### LEADING TO GROWTH.

Konzeptorientiertes Verkaufen unterstützt die Vertriebsleitung und die Geschäftsführung dabei:

- zu erkennen, wie die Ressourcen für Kundenbesprechungen, einschließlich dem Zeitaufwand, am besten zu verteilen sind.
- sicherzustellen, dass der Verkaufsprozess bei jeder Kommunikation/Interaktion mit dem Kunden weiter vorangebracht wird.
- die Vertriebsmannschaft durch Umsetzung konsistenter und bewährter Kommunikationsstrategien nachhaltig zu professionalisieren.



## 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](http://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](http://WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY)



Oder einfach passendes Feld ankreuzen, Foto machen und an [emea.academy@mhiglobal.com](mailto: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