

# Sales Excellence

## Vertriebsentwicklung mit System

### Business Excellence Seminar



### „Vertriebsentwicklung und professioneller Verkauf“

#### Inhalte

- Entwicklung eines leistungsfähigen Vertriebsmanagements
- Mehr Erfolg durch modernes Akquisitionsmanagement
- Psychologisch & emotional richtig verkaufen
- Systematische Bearbeitung von wichtigen Kunden
- Verkaufsstrategie & Gesprächstechnik als Erfolgsfaktor
- Mit Vertriebscontrolling die gesetzten Ziele erreichen

Die INTERCONNECTION CONSULTING GROUP ist ein international tätiges Unternehmen für Consulting, Training und Marketingforschung mit den Schwerpunkten Kundenorientierte Unternehmensführung, Marketing- und Vertriebsstrategie, Sales Excellence, Key Account Management, Customer Relationship Management, Human Resource Management, Führungskräfteentwicklung, Kundenbindung.

# 1. Vertriebsmanagement

Mit System die Performance steigern

**Vertriebsmanagement**  
 Neukundengewinnung  
 Richtiges Verkaufen  
 Key Account Management  
 Verkaufstechniken  
 Vertriebscontrolling

Um den Vertriebserfolg in einem Unternehmen zu steigern, muss ein leistungsfähiges Vertriebsmanagement etabliert werden, das den Verkauf und Vertrieb zum Erfolg führt.

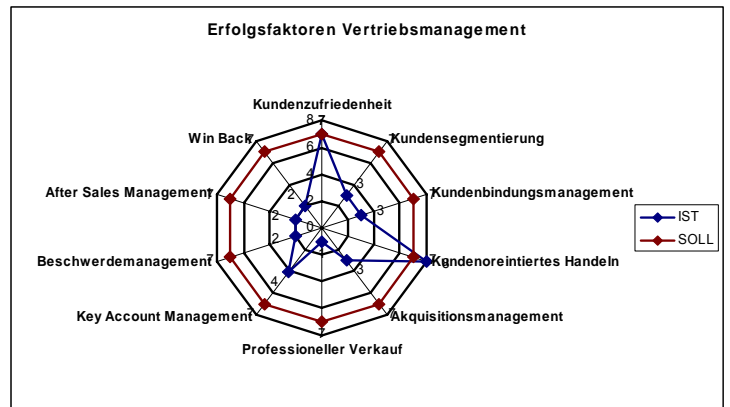
Die meisten Unternehmen arbeiten zwar seit langem mit einer Marketing- und Vertriebsstrategie, jedoch wird diese häufig nicht den sich laufend verändernden Marktverhältnissen angepasst.

Neue Vertriebsformen und Instrumente haben die Verkaufswelt durchgreifend verändert.

Diese neuen Vertriebsformen revolutionieren die allgemeinen Grundsätze in Verkauf und Marketing nicht. Sie verändern jedoch in markanter Weise die Prozesse.

Die Neuausrichtung einer leistungsstarken Vertriebsmanagements wird geprägt durch die Veränderung an den Märkten und des Kundenverhaltens. Benötigt wird eine ganzheitliches, systematisches und umfassendes Vertriebsmanagement.

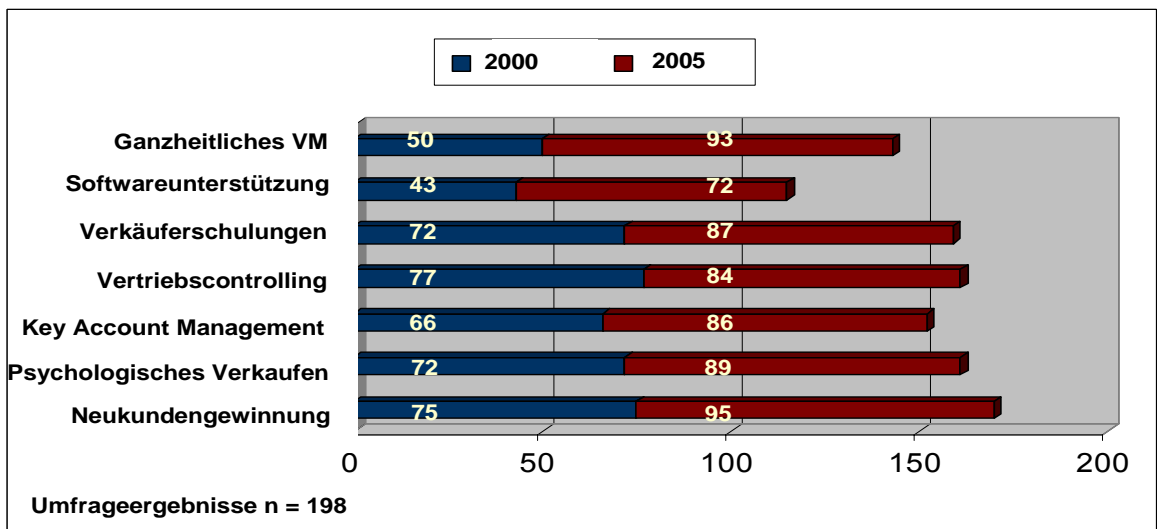
Sie erfahren, welche zentralen Fragen Sie sich stellen müssen, um daraus ein professionelles Vertriebsmanagement aufzustellen.



Die 10 Erfolgsfaktoren im Vertriebsmanagement

## Der Nutzen für Sie

- Sie erfahren welche Fragen Sie sich in Ihrem Unternehmen stellen müssen, um Ihre Erfolgsfaktoren im Vertrieb zu identifizieren.
- Sie erfahren, wie Sie ein prozessorientiertes Vertriebsmanagement aufbauen und dieses im Unternehmen implementieren.
- Sie wissen wo Sie ansetzen müssen.
- Sie können die einzelnen Module schrittweise umsetzen.
- Sie decken alle wichtigen Fragen rund um das Thema Verkauf und Vertrieb ab.



Die Notwendigkeit von Vertriebsmanagement steigt kontinuierlich an

## 2. Neukundengewinnung

Mehr Erfolg durch Potenzialausschöpfung.

Vertriebsmanagement  
**Neukundengewinnung**  
 Richtiges Verkaufen  
 Key Account Management  
 Verkaufstechniken  
 Vertriebscontrolling

Akquisition ist der erste Schritt erfolgreichen Vertriebs- und Verkaufsmanagements. Die Professionalität im Akquisitionsmanagement bringt den Erfolg.

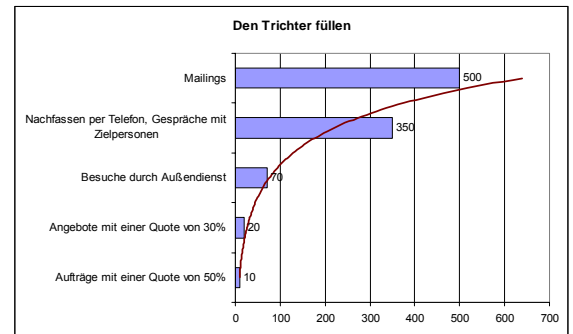
Das Ziel muss lauten: Die Kundenwünsche zu identifizieren und zu befriedigen.

Die Akquisitionsaktivitäten sollten zum einen auf die Erhaltung bestehender Kunden hinführen, aber auch auf die Bearbeitung neuer Zielgruppen und Märkte.

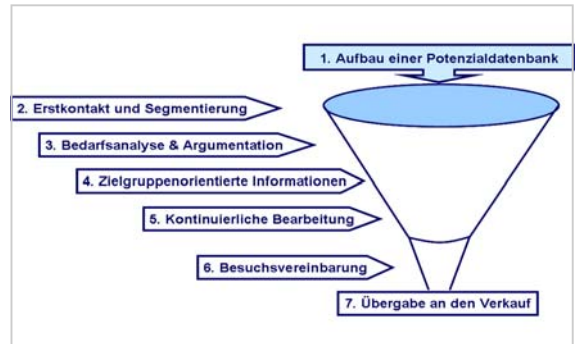
Die Professionalität in der Neukundengewinnung liegt in einer überlegenen Akquisitionsstrategie und einem sehr ergebnisorientierten Akquisitionsmanagement. Sie erhalten ein schlagkräftiges System zum Aufbau eines wirkungsvollen Akquisitionsmanagements, das zu einer wesentlichen Steigerung Ihrer Verkaufserfolge beiträgt.

Sie erfahren, wie Sie Ihr professionelles Akquisitionsmanagement planen und in sieben Schritten im Unternehmen umsetzen:

1. Aufbau einer Potenzialdatenbank
2. Erstkontakt & Segmentierung
3. Bedarfsanalyse & Argumentation
4. Zielgruppenorientierte Information
5. Kontinuierliche Bearbeitung
6. Besuchsvereinbarung
7. Übergabe an den Verkauf



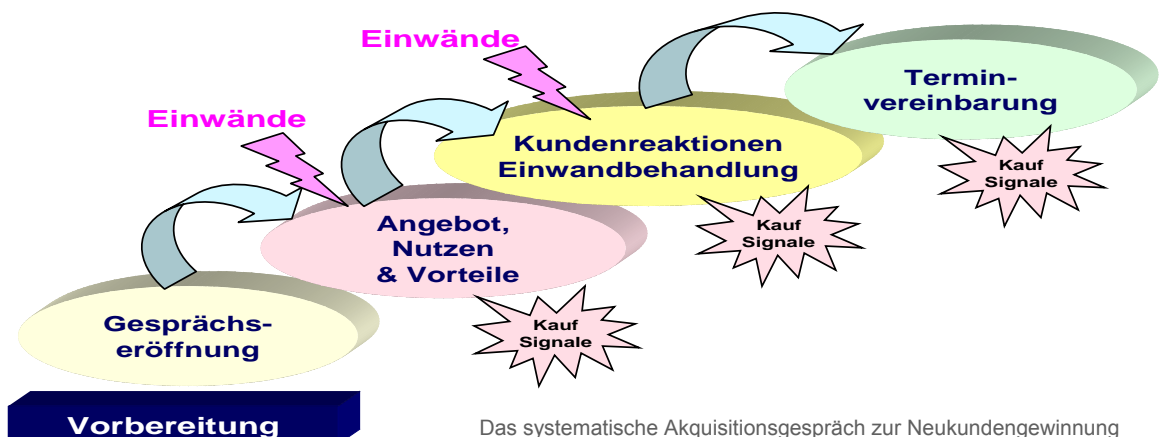
Den Trichter füllen



Den Akquisitionsprozess definieren

### Der Nutzen für Sie

- Sie ermitteln den optimalen, arbeitsteiligen Vertriebs- und Verkaufsprozess.
- Sie wissen jetzt welche Wünsche Ihre Kunden haben und wie Sie darauf reagieren.
- Sie gewinnen neue Kunden durch Ihr modernes Akquisitionsmanagement hinzu.



Das systematische Akquisitionsgespräch zur Neukundengewinnung



# 4. Key Account Management

## Systematische Bearbeitung von Kunden

Vertriebsmanagement  
Neukundengewinnung  
Richtiges Verkaufen  
**Key Accounts managen**  
Verkaufstechniken  
Vertriebscontrolling

Der Erfolg im Key Account Management wird wesentlich durch die Persönlichkeit des Key Account Managers und dessen Fertigkeiten im persönlichen Verkauf bestimmt. Die Betreuung von Schlüsselkunden stellt in der heutigen Zeit einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil dar. Aufgrund der stark steigenden Anforderungen der letzten Jahre wird es immer wichtiger, ein systematisches Konzept für das Key Account Management aufzubauen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Schlüsselkunden systematisch und mit professionellen Methoden bearbeiten.

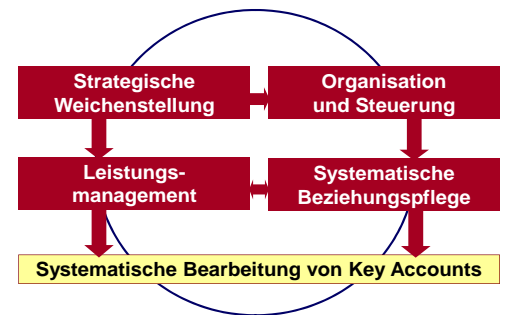
In einem 10 Stufen Programm erstellen Sie Ihre individuelle Strategie zur Bearbeitung Ihrer Key Accounts.

Im Weiteren erfahren Sie wichtige Vorgehensweisen zu nachfolgenden Themen:

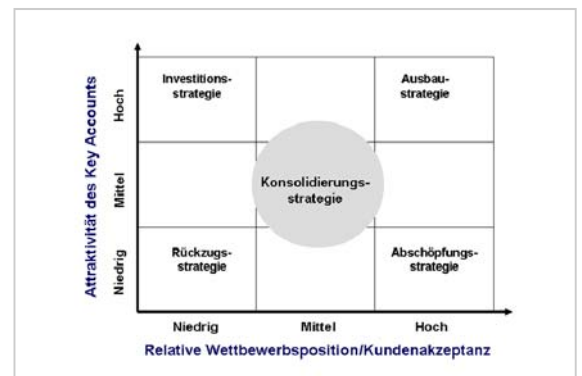
1. Systematische Bearbeitung von KA
2. Beziehungspflege
3. Leistungsmanagement
4. Kundenkontaktplan-Matrix
5. Kundenentwicklungspläne
6. Kundenmarketing
7. Verhandlungsplanung & -führung
8. Erkennen von Kundentypen
9. Methoden der Kundenbindung
10. Gewinnsteigerung mit Key Accounts

Ansprechpartner beim Key Account				General Manager	Einkäufer	Controller	Marketing
Name				Herr Knut	Frau Paul	Herr Philip	Herr Karl
Einfluss des Ansprechpartners				5	8	8	4
Verantwortliche in unserem Unternehmen	Vorstand	Frau Kruse	Themen	Allianz bei Marktritt in China			
			Kontakt (et/Sol)	1/1			
	Key-Account-Manager	Herr Witt	Themen	Geschäfts-entwicklung		Abwicklung	
			Kontakt (et/Sol)	2/6		2/4	
	Produkt-manager	Herr Arnst	Themen	Einführung Neuprodukt			
			Kontakt (et/Sol)	2/3			
	Logistik-manager	Herr Lech	Themen	Preise			Mafo
			Kontakt	1/3			5/12

Kundenkontaktplan-Matrix



Erfolgsfaktoren Key Account Management



Mit welchen Kunden machen wir Geschäft?

### Der Nutzen für Sie

- Sie erhalten vielfältige Informationen zur Optimierung Ihres Verkaufs.
- Sie entwickeln Ihre Kunden systematisch weiter.
- Ihre Verkäufer und Key Account Manager arbeiten systematisch an der Ausschöpfung des Kundenpotenzials.
- Verkaufsverhandlungen laufen geplant und ergebnisorientiert ab.
- Sie steigern kontinuierlich Ihre Wettbewerbsposition und bauen Ihren Einfluss aus.

# 5. Verkaufstechniken

## Gesprächstechniken als Erfolgsfaktor Nr.1

Vertriebsmanagement  
Neukundengewinnung  
Richtiges Verkaufen  
Key Account Management  
**Verkaufstechniken**  
Vertriebscontrolling

Untersuchungen zeigen, dass Verkäufer der Erfolgsfaktor Nr.1 sind .

Sie zeigen aber auch, dass die meisten Verkäufer keine Verkaufsstrategien und entsprechende Gesprächstechniken haben.

Sie lassen sich durch den Kunden steuern und verlieren die Übersicht über das Verkaufsgespräch.

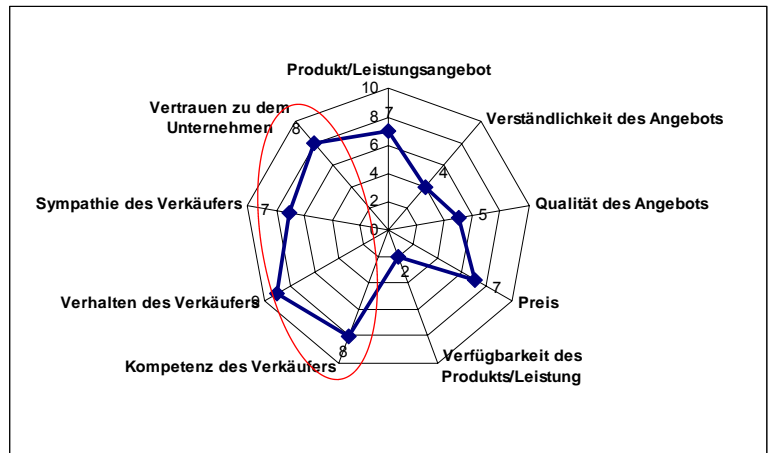
Hinzu kommen häufig die folgenden Fehler:

### Die Verkäufer...

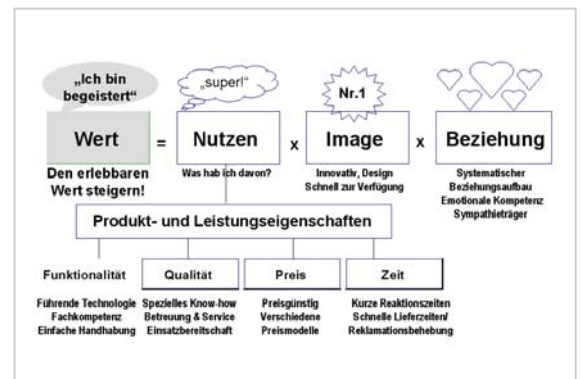
- ...präsentieren das Unternehmen selten.
- ...können sich wenig auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse einstellen.
- ...lassen den Kunden das Verkaufsgespräch steuern.
- ...haben keine vorbereiteten Antworten auf Einwände.
- ...kennen keine Methoden zum systematischen Beziehungsaufbau.

### Die Verkäufer müssen lernen...

- ...den erlebbaren Wert für den Kunden durch Nutzenargumente, Image und systematischem Beziehungsaufbau zu steigern.

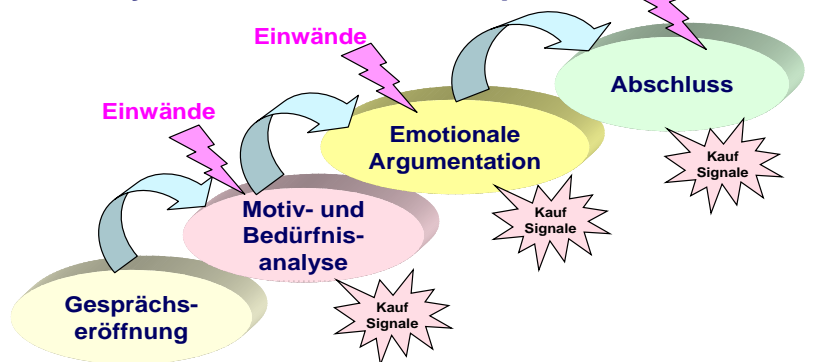


Verhalten, Sympathie und Kompetenz sind ausschlaggebend



Das Wertemodell zeigt die Erfolgsfaktoren

### Der systematische Verkaufsprozess



Systematische Gesprächsstrategie bringt den Erfolg

### Der Nutzen für Sie

- Sie wissen, dass Vertriebsmitarbeiter durch gezielte Trainingsmaßnahmen bessere Erfolge erzielen.
- Sie können Ihr eigenes Trainingsprogramm für Ihre Vertriebsmitarbeiter zusammenstellen und durchführen.
- Sie erhalten eine prozessorientierte Vorgehensweise für den Aufbau von Verkaufstrainings.
- Sie wissen jetzt, wie Sie Ihre Mitarbeiter in einem Simulator-Modell professionell auf den Kundenkontakt vorbereiten.
- Sie erhalten schlagfertige und professionelle Verkäufer.

# 6. Vertriebscontrolling

## Mitarbeiterführung mit System

Vertriebsmanagement  
Neukundengewinnung  
Richtiges Verkaufen  
Key Account Management  
Verkaufstechniken  
**Vertriebscontrolling**

### Vertriebscontrolling

Dem Vertriebscontrolling kommt eine sehr wichtige Rolle zu:

Zum einen dient es dazu, die einzelnen Vertriebsprozesse auf Ihre Effizienz hin zu überprüfen, zum anderen bildet es die Grundlage für Zielvereinbarungen mit den Mitarbeitern, sodass deren Leistung auch gemessen werden kann.

Für ein funktionierendes Vertriebscontrolling müssen zunächst die entsprechenden, unternehmensinternen Kennzahlen definiert werden, die den Erfolg messbar machen.

### Was leistet die Sales Excellence Software zum Thema Vertriebscontrolling?

Die Sales Excellence Software ermöglicht Ihnen, ein professionelles Vertriebscontrolling durchzuführen.

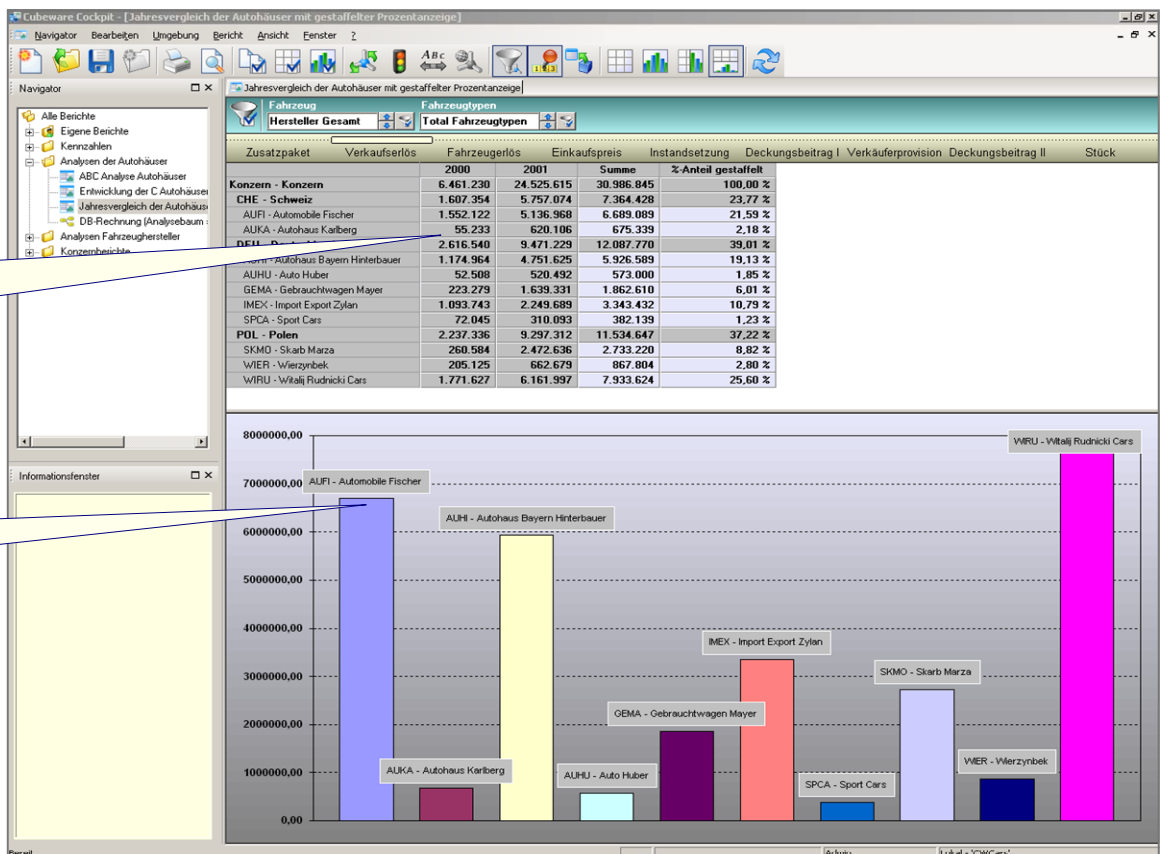
Ein Management Cockpit überwacht alle Daten und stellt Wesentliches grafisch zur

### Die SUCCESS Methode:

1. Marketing- & Vertriebsstrategie
2. Bestimmung der Erfolgsperspektiven
3. Bestimmung operativer Erfolgsfaktoren
4. Bestimmung der Vertriebskennzahlen
5. Erstellung der ScoreCards
6. Ableitung der Vertriebsziele
7. Zielvereinbarung & Monitoring
8. Erstellen der Maßnahmenkataloge
9. Aufbau des Controlling systems
10. Implementierung der BISS Software

Verfügung. Somit sieht die Vertriebsleitung auf einen Blick alle Entwicklungen und kann entsprechende Maßnahmen ergreifen.

Ergebniskontrolle, Mitarbeiterführung und korrigierendes Eingreifen in einem.



Umsätze  
Erlöse  
Deckungs-  
beitrag

Alle Ergebnis-  
se auf einen  
Blick!

Interconnection  
Consulting Group  
Osterwaldstraße 96  
80805 München  
Tel +49 89 368143 0  
Fax + 49 89 368143 55

# Faxantwort +49 89 368143 55

Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Wir interessieren uns für Ihre Inhouse-Seminare

- Sales Excellence
- Neuropsychologisches Sales Training
- Vertriebsmitarbeiter zu Spitzenleistungen führen

## Absender

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Abteilung/Funktion

\_\_\_\_\_  
Firma, Straße, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Tel, Fax, Email

## Weitere Leistungsangebote

Bitte senden Sie uns Informationsmaterial zu folgenden Themen:

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Customer Relationship Management       | <input type="checkbox"/> Neuro Marketing & Sales        |
| <input type="checkbox"/> Beschwerde- & Rückgewinnungsmanagement | <input type="checkbox"/> Sales Excellence               |
| <input type="checkbox"/> Key Account Management                 | <input type="checkbox"/> Verkaufsteams führen           |
| <input type="checkbox"/> Wirkungsvolle Mitarbeiterführung       | <input type="checkbox"/> Persönliche Erfolgsplanung     |
| <input type="checkbox"/> Neukundengewinnung & Leadmanagement    | <input type="checkbox"/> Kundenbindungsmanagement       |
| <input type="checkbox"/> Konfliktmanagement                     | <input type="checkbox"/> Psychologie für Führungskräfte |
| <input type="checkbox"/> _____                                  | <input type="checkbox"/> _____                          |
| <input type="checkbox"/> _____                                  | <input type="checkbox"/> _____                          |