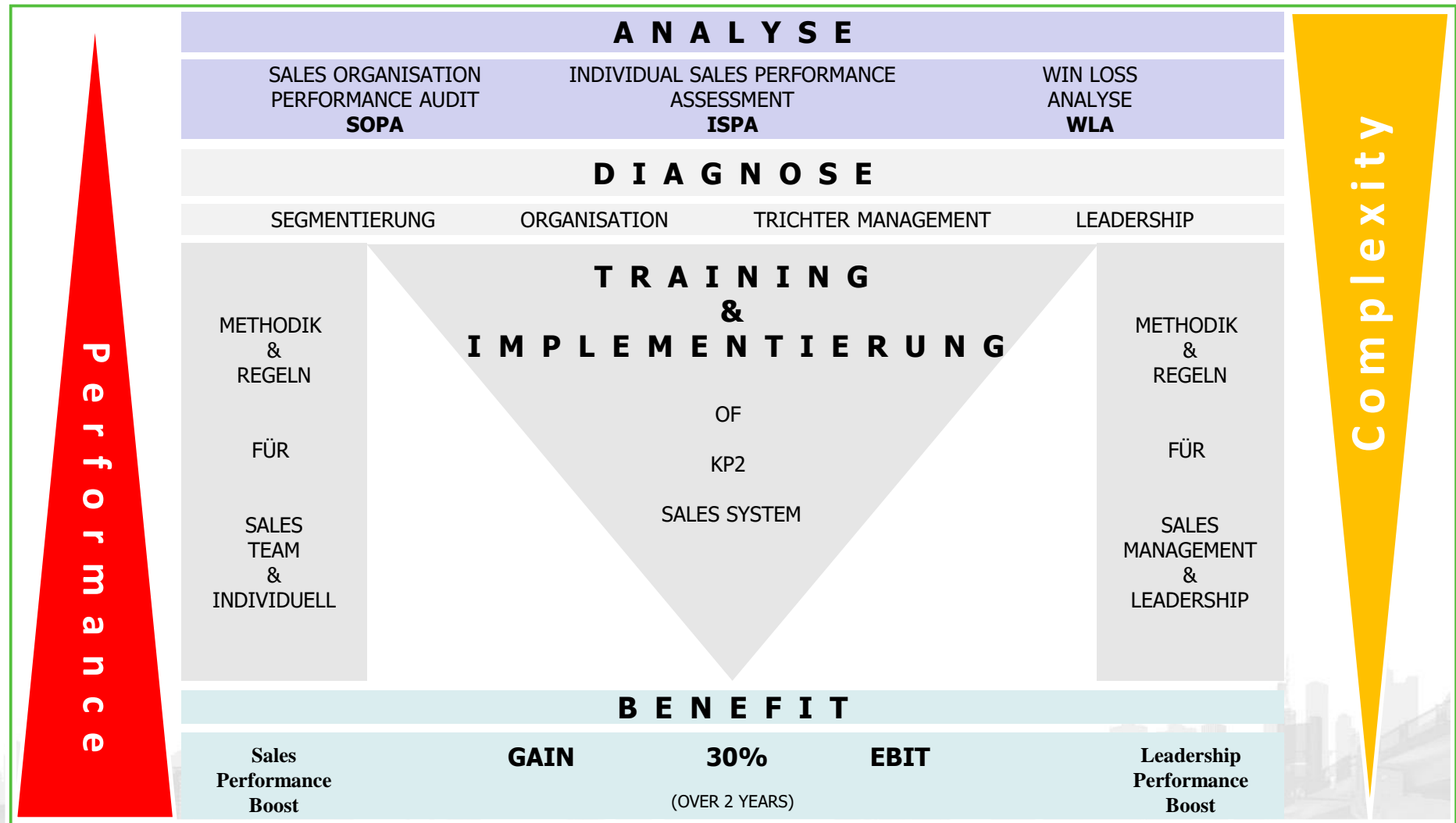


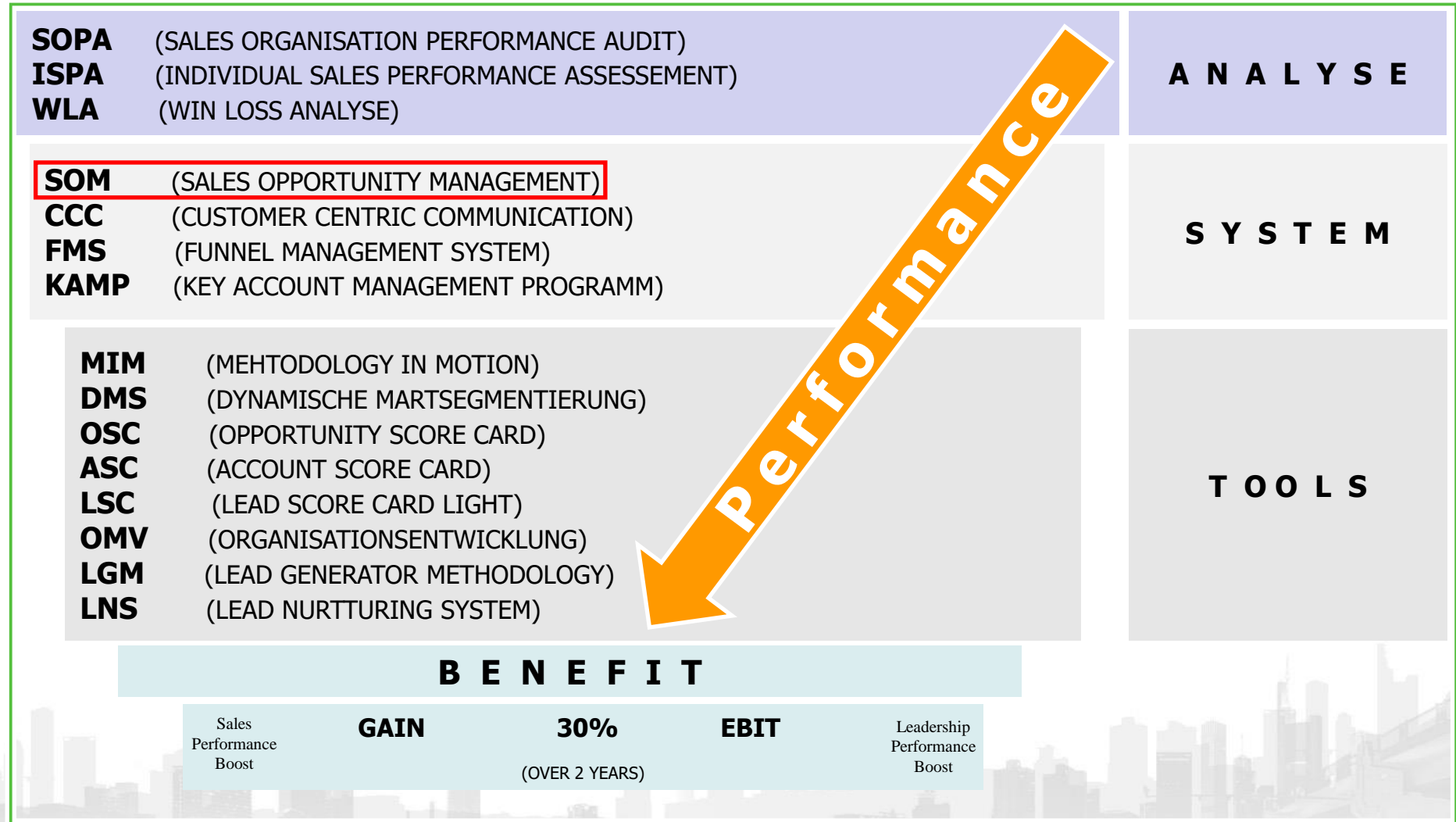
DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

STRATEGIC OPPORTUNITY MANAGEMENT

Beim sogenannten Verkaufsprojekt handelt es sich aus der Vertriebsicht um das zentrale Thema. SOM stellt hier eine klare, strukturierte und vor allem messbare Herangehensweise an ein konkretes Verkaufsprojekt auf. Erfolgreiches Verkaufen und die Frage „Welche Informationen benötigen wir und was müssen wir dafür tun?“ stehen im Fokus dieses Workshops und zeigt dem Vertriebsteam definierte und strukturierte Prozesse auf. Ebenso geht es darum, dass nicht nur die Kommunikation in Richtung Kunde standardisiert ist sondern auch die Sprache ins eigene Unternehmen. Die gemeinsame Sprache und Begrifflichkeit beschleunigen und minimieren dadurch automatisch unternehmensinterne unnötige Schleifen.

Die SOM klärt und zerlegt Verkaufsprojekte in ihre Details. Die verschiedenen Rollen im Kaufentscheidungsprozess werden erarbeitet und direkt in die Praxis übertragen. Entscheidend ist es, immer die entsprechende Veränderungsbereitschaft zügig zu erkennen, aus Vertriebsicht entsprechende Schritte und Maßnahmen zu ergreifen und in messbare für jeden nachvollziehbare Ergebnisse für die Unternehmung zu transportieren.

In einem 2-Tages Workshop erarbeiten wir klare Handlungsanweisungen für den Vertrieb bei aktuellen Verkaufsprojekten in Bezug auf Rollen und Wettbewerb. Wir testen diese anhand Ihrer aktuelle Projekte und leiten daraus effektive Aktionslisten ab.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch gern auf dem Weg der Institutionalisierung der neuen Account-Strategie.

STRATEGIC OPPORTUNITY MANAGEMENT

Wann?

- Wenn Sie wirklich jeden Dialog mit Ihren Kunden in Richtung „Verkauf“ triggern wollen.
- Wenn Sie in Zukunft frühzeitig jeden Verkauf einem definierten und strukturierten Prozess folgen lassen wollen.
- Wenn Sie eine gemeinsame interne Sprache entwickeln wollen.
- Wenn Sie den Eindruck haben, Ihre Vertriebsmannschaft tut sich schwer Rollen im Verkaufsprozess zu erkennen und zu nutzen.

Was tun wir?

- Wir definieren das strukturierte Verkaufsprojekt.
- Wir klären die verschiedenen Rollen im Verkaufsprojekt und betrachten explizit den Wettbewerb.
- Wir erstellen eine aussagekräftige Vorgehensweise für jeden einzelnen Vertriebsmitarbeiter und die Vertriebsleitung.

Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Sie erkennen kritische Muster in Bezug auf Rollen im Verkaufsprojekt.
- Sie lernen Alleinstellungsmerkmale und Bedrohungen einzuschätzen und daraus strukturierte Vorgehensweisen anhand von Aktionslisten abzuleiten.

Wie lange dauert es?

- Vorbereitung: 1 Tag, Workshop: 2 Tage, Übernahme ins CRM: 2-3 Wochen

Welche Kosten entstehen?

- Vorbereitung, Workshop und Umsetzung: 20.000€.
- Typischerweise begleiten wir Sie für einige Monate mit 1-2 Tage (a 3.000€) pro Monat bei der Umsetzung.

Wie hoch ist der ROI?

- Der ROI ist bei konsequenter Umsetzung sehr, sehr hoch. Üblicherweise stellen wir sicher, dass wir viele Projekte mit höherer Marge gewinnen, dass wir einige Projekte wirklich gewinnen, statt diese (wie bisher ohne strategischen Ansatz) zu verlieren und dass wir regelmäßig „zu verlierende“ Projekte wesentlich früher erkennen. Damit haben wir ab der Einführung regelmäßig drei Möglichkeiten das ROI und damit final das EBIT zu beeinflussen.

DAS KP2 SALES-SYSTEM

DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

