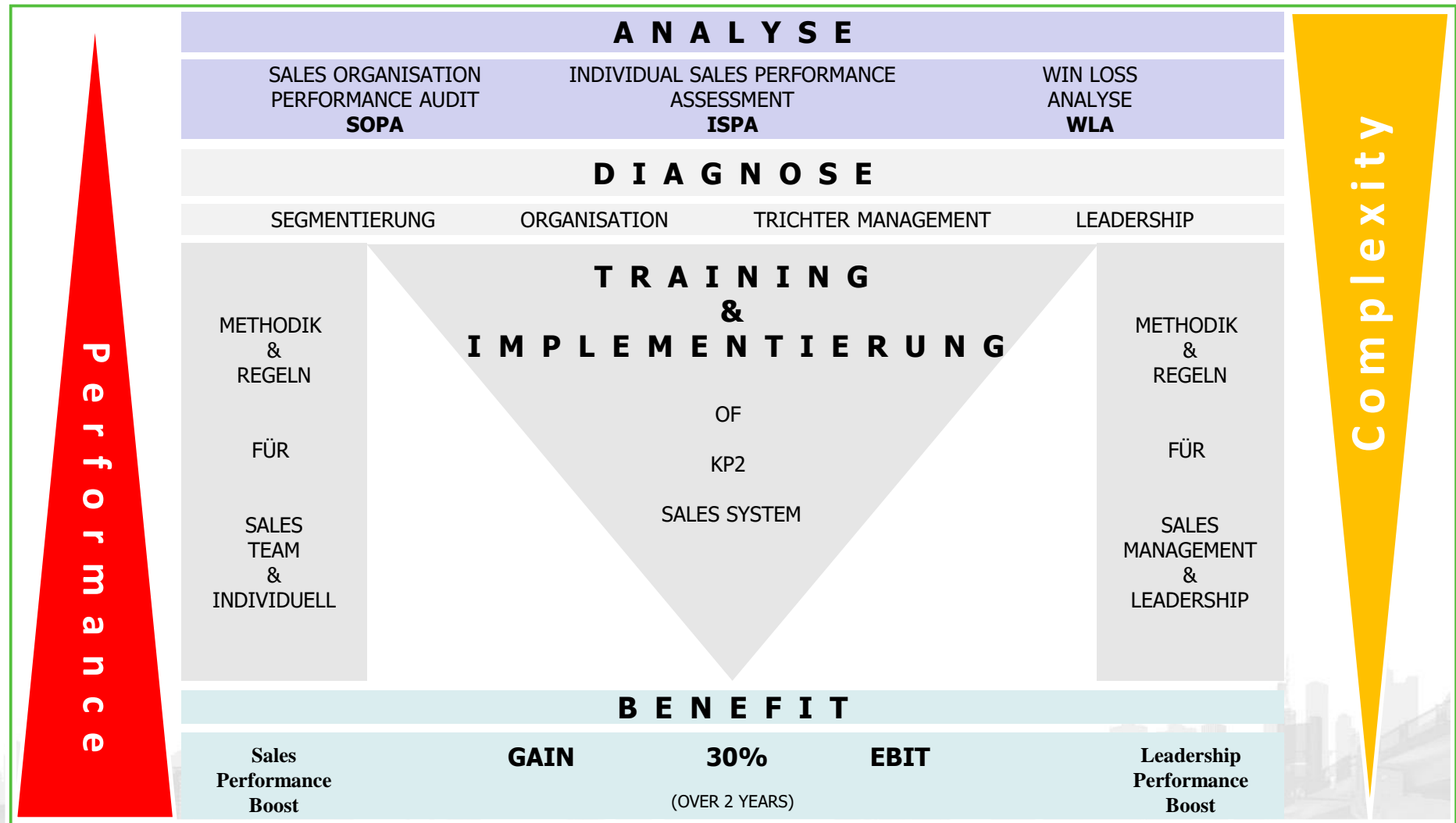


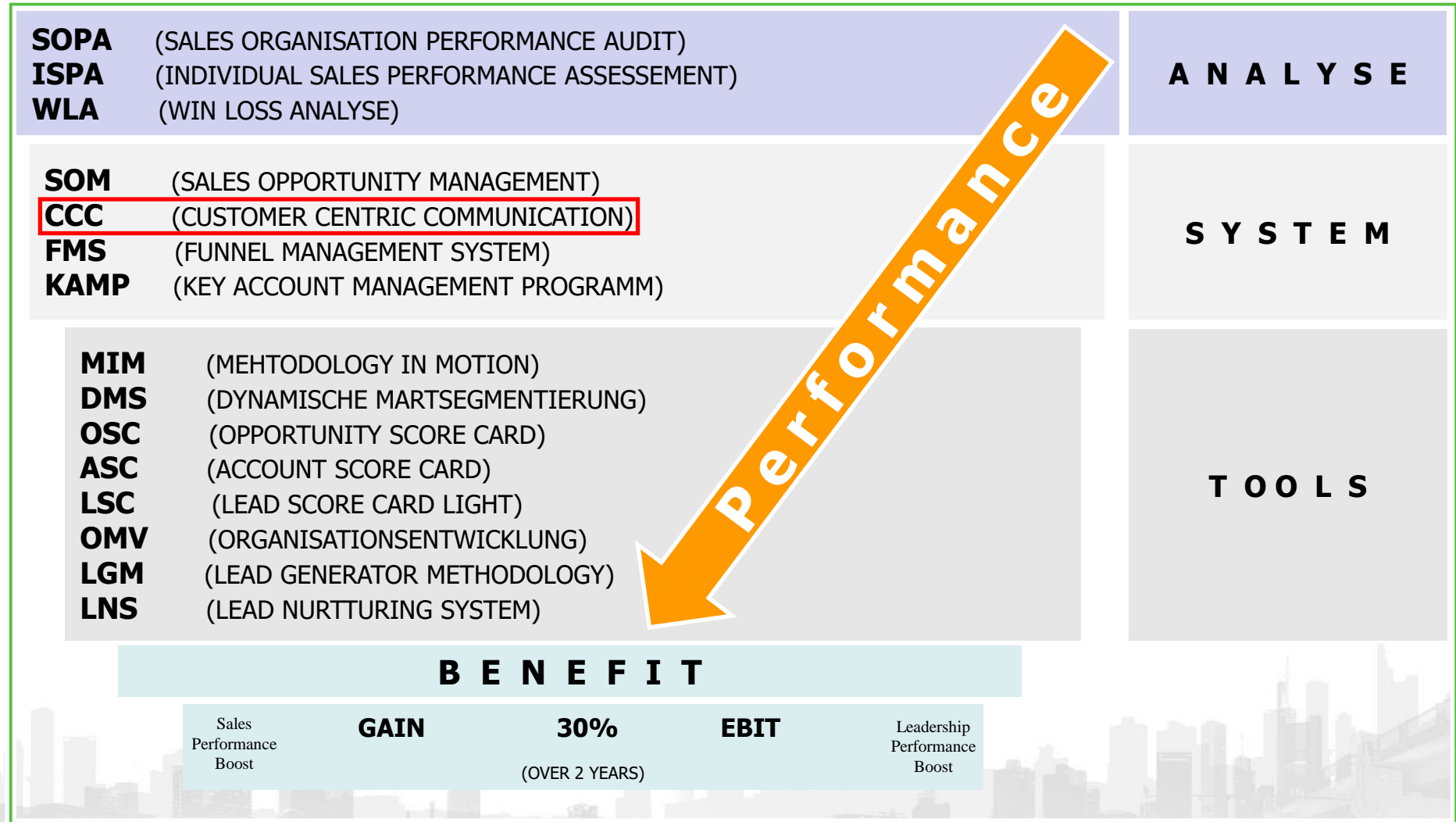
# DAS KP2 SALES-SYSTEM

## DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



# DAS KP2 SALES-SYSTEM

## DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION



Überblick

## CUSTOMER CENTRIC COMMUNICATION

Ihr Gesicht beim Kunden ist Ihre Vertriebsmannschaft. Eine einheitliche, strategische und priorisierte Ansprache ist hier das A und O und stellt letztendlich einen enormen Unternehmenswert intern wie extern dar. Der Kunde steht nicht nur für die Vertriebsmannschaft sondern letztendlich für das Wohl des gesamten Unternehmens im zentralen Fokus. Wir analysieren und erarbeiten in diesem Workshop einen gemeinsamen Weg für eine definierte Kundenansprache. Hier wird im speziellen auf die Vorstellung und das Bild der Produkte/Dienstleistungen aus Sicht Ihrer Kunden eingegangen. Diese Kundensicht zu erkennen und zu deckungsgleichen Ergebnissen zu führen, stellt oftmals ein Problem dar. Weiterhin werden definierte Gesprächsziele mit messbaren Gesprächsergebnissen ins Bewusstsein jedes einzelnen Vertriebsmitarbeiters gerufen und die Wichtigkeit dedizierter Gesprächsergebnisse gemeinsam erarbeitet. Die Wertschätzung jedes einzelnen Kundengesprächs wird der Vertriebsmannschaft intuitiv verdeutlicht, um die wertvollste Ressource, nämlich Zeit, auf Ihrer Seite zu schonen und zügig gemeinsam mit dem Kunden zu Ergebnissen zu kommen. Gesprächsanlass und –ablauf sind zwar meist gut bekannt, doch in der Praxis typischerweise wenig standardisiert und erzeugen somit unterschiedliche, nicht einheitlich messbare Fortschritte über den gesamten Vertrieb gesehen. Die Messbarkeit und dadurch erzeugte Skalierungseffekte mit klarem Fokus auf Fortschritt übertragen sich in kurzer Zeit auf Ihr konkretes Tagesgeschäft und bieten daraus zusätzliche valide Entscheidungsmöglichkeiten aus Sicht Ihres Managements.

Daraus leiten wir mit Ihnen die besten Frage- und Gesprächstechniken ab und erhöhen Ihre Kundenzufriedenheit, Ihre Kundenbindung und Ihre Margen signifikant.

In einem 2-Tages Workshop erarbeiten wir Ihre neue, einheitliche und messbare Kundenansprache. Wir testen diese Kundenansprache anhand Ihrer aktuellen Kundenprogramme und leiten daraus effektive Techniken und Strategien ab.

Danach begleiten wir Sie auf Wunsch gern auf dem Weg der Institutionalisierung der neuen Kundengesprächstechniken.

# CUSTOMER CENTRIC COMMUNICATION

## Wann?

- Wenn Sie eine einheitliche Sprache beim Kunden wollen.
- Wenn Sie in Zukunft definierte Gesprächsziele mit messbaren Gesprächsergebnissen erzielen wollen.
- Wenn Sie der Meinung sind, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter die Ressource Zeit aus dem Blick verlieren.

## Was tun wir?

- Wir definieren eine strukturierte Gesprächsvorbereitung, -führung und -nachbereitung.
- Wir lenken den Blick auf das Bild des Kunden von der Lösung und versuchen zwingende Gesprächsgründe zu erzeugen.
- Wir definieren klare Fortschritte im Verkaufsprozess.

## Welchen Veränderungen und welchen Nutzen führen wir herbei?

- Sie verstehen den Standpunkt des Kunden besser.
- Sie erlernen eine klare Gesprächsführung in Bezug auf komplexe Verkaufsgespräche.
- Sie erlernen das reflektierende Zuhören und erkennen die überzeugenden Unterscheidungsmerkmale besser.

## Wie lange dauert es?

- Vorbereitung: 1 Tag, Workshop: 2 Tage

## 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. Wir erwarten signifikante Kostenreduzierungen in der Betreuung der Kunden sowie eine Steigerung der möglichen Margen. Die Kosten des Programms sind insignifikant im Vergleich zum Return of Investment.

# DAS KP2 SALES-SYSTEM

## DIE HOCHPRODUKTIVE VERKAUFSORGANISATION

