

Big Deal Coaching

Beschreibung:

Das **Big-Deal-Coaching**-Konzept basiert auf einem pragmatischen und zielorientierten Ansatz, der hundertprozentig darauf abgestimmt ist, möglichst viele bedeutende Projekte in möglichst kurzer Zeit zu gewinnen. Dabei begleitet ein qualifizierter und erfahrener Coach von People at Work den gesamten Vertriebsprozess und garantiert damit, einen bestimmten Auftrag beziehungsweise ein bestimmtes Projekt sicher und schnell abzuschließen. Je nach Anforderung der Kunden konzentriert sich der Coach darauf, die Vertriebsteam zu betreuen, oder er übernimmt selbst eine aktive Rolle im Vertriebsprozess.

Ziel:

- Gewinn der definierten „Must Win“ Deals;
- Coaching der Mitarbeiter: Diese profitieren im Rahmen ihrer zukünftigen vertrieblichen Tätigkeiten von dem erlernten inhaltlichen, methodischen und prozessualen Vorgehen.

Vorteil für die Kunden: Zusätzlich stellt jeder gewonnene Deal ein massives Potenzial zur weiteren Kundendurchdringung (Up Selling & Cross Selling) dar.

Nutzen:

- Abschlusschancen erhöhen;
- Verkaufszeiträume verkürzen;
- Profitablere Geschäfte gewinnen;
- Vertriebskosten senken;
- Margen erhöhen;
- Zusätzliche Vertriebskapazität erfahrener Vertriebsprofis nutzen;
- Methoden- sowie Knowhow-Transfer sicherstellen;
- Vertriebsstrukturen verbessern;
- Transparenz aller bedeutenden Verkaufsfälle erhöhen;
- Forecasts verbessern.

Inhalte:

- Für jeden Mitarbeiter oder Deal wird ein individuell angepasster Coaching-Plan aufgestellt;
- Situatives Deal Coaching (Lead to Close);
- Strategien für die notwendigen High-Level-Zugänge unterstützen und sicherstellen;
- Analyse der politischen Entscheidungsstruktur (politische Kräfte und Machtzentren);
- Working with Executives;
- Zeitkritische Maßnahmen zielsicher planen;
- Angebots- und Präsentations-Management;
- Sicheres und schnelles Closing von bedeutenden Deals durch den Einsatz bewährter Tools und Methoden.

Zielgruppe:

Vertrieb, Verkaufs- und Geschäftsleitung, Team Leiter.

Consulting

Training

Coaching

Analysieren

Optimieren

Umsetzen

People at Work bietet mit einem integrierten Gesamtkonzept aus

Methodik . Training
Beratung . Software

exakt die zum Erfolg notwendigen Vertriebsinstrumente, die Unternehmen systematisch zu mehr Umsatzwachstum führen. Mit der vielfach praxiserprobten Methode gelingt es, vorhandenes Vertriebspotenzial auszuschöpfen und neue Chancen zu generieren.

Besser Verkaufen,

bessere Instrumente.

Faxmitteilung

(Bitte ausgefüllt faxen an: 089 – 98 29 29-29)

[] Gerne würden wir mehr erfahren, bitte kontaktieren Sie uns

Unternehmen / Organisation

Funktion

Bestellername (Herr / Frau)

E-Mail

Adresse (bitte kein Postfach)

Telefon / Fax

Unterschrift / Stempel

PeopleatWork

The Sales Intelligence Company

People at Work AG | Stahlgruberring 7a | 81829 München
Tel. +49 (0) 89 – 98 29 29-0 | Fax: +49 (0) 89 – 98 29 29-29
www.people-at-work.com | www.paw-trainings.com |
info@people-at-work.com