

Deal Coaching / Business Coaching

Beschreibung:

Qualifizierte Coaches und externe Vertriebsprofis trainieren unsere Kunden im **Deal- und Business Coaching**. Auf Basis einer klar strukturierten, praxiserprobten Methode begleiten die Trainer sorgfältig kritische Deals im Vertriebsprozess. Proaktiv unterstützt gelingt es, diese Aufträge schnell und sicher abzuschließen.

People at Work übernimmt Verantwortung zum Vorteil unserer Kunden: Ein Großteil der Beratungskosten im Deal Coaching wird erfolgsabhängig berechnet. Damit steht People at Work zu seiner Methode und trägt gemeinsam mit den Kunden die Verantwortung im Vertriebsprozess.

Deal- und Business-Coaching verbessern die Skills der Teilnehmer effizient und nachhaltig. Ihre Mitarbeiter lernen und üben mit Werkzeugen, Methoden und Best Practices anhand von „Live Cases“ praxisnah aus dem Lösungs- und Projektvertrieb. Damit gelingt es Ihrem Vertriebsteam, zunehmend autark und nachhaltig Bedarf zu generieren, Kunden zu qualifizieren, mit High-Level-Kontakten sicher zu agieren und Projekte mit hoher Abschlussgenauigkeit zu gewinnen.

Ziel:

Dieses Coaching Modell basiert auf einer strukturierten Methode, um strategische Vertriebsprojekte effizient zu analysieren, zu steuern und zu gewinnen. Die Methode umfasst einen pragmatischen und qualifizierten Ansatz, der hundertprozentig darauf abgestimmt ist, möglichst viele bedeutende Projekte („Must Wins“) in möglichst kurzer Zeit zu gewinnen und gleichzeitig das Account Management und Opportunity Management gezielt und nachhaltig zu verbessern.

Inhalte:

- Deal Coaching zielt auf einzelne fest definierte Projekte ab;
- Business Coaching adressiert Geschäftsbereiche, Segmente, Branchen oder regionale Vertriebsteams;
- Account Check und Pipeline Check;
- Interim Sales;
- Interim Sales Management;
- Agent Service.

Zielgruppe:

Vorstand oder Leiter Vertrieb, Leiter Sales Support, Leiter Operation Management.

Consulting

Analysieren

Training

Optimieren

Coaching

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