

Messaging System

Beschreibung:

Mit dem **Messaging System** bietet People at Work Unternehmen eine erfolgreich erprobte Methode, ihre Segmentierung, Positionierung und Sales-Botschaften vertriebsgerecht zu erarbeiten, zu schärfen und an die Mitarbeiter zu kommunizieren. Das **Messaging System** fokussiert sich darauf, klare und einfache Vertriebsbotschaften zu entwickeln sowie diese pragmatisch umzusetzen. Damit lässt sich die Effizienz der Vertriebsaktivitäten nachhaltig und messbar steigern. Im Gegensatz zu Marketing-Agenturen praktiziert People at Work das **Messaging System** mit erfahrenen Vertriebsexperten. Diese legen besonderen Wert darauf, das Vertriebsmanagement des Kunden eng in den Erstellungs- und Abnahmeprozess. Einzubinden.

Ziel:

Das **Messaging System** von People at Work steigert die Vertriebseffizienz der Unternehmen messbar und nachhaltig. People at Work verankert die Methode pragmatisch und zielorientiert im Vertriebsalltag der Kunden. Damit stellen Sie sicher, dass Ihre Strategie, Segmentierung, Positionierung, Differenzierung und Nutzenargumentation der eigenen Lösungen einheitlich kommuniziert wird. Das gilt für alle Zielgruppen inklusive der eigenen Vertriebsorganisation bei Partnern, Meinungsgebern und Kunden.

Inhalte:

People at Work bietet das **Messaging System** flexibel als Gesamtprojekt oder in Einzelmodulen an. Das sind die Optionen, die Sie individuell miteinander kombinieren können:

- Strategie-Beschreibung
- Marktsegmentierung (Analyse oder Entwicklung)
- Lösungsportfolio-Beschreibung
- Lösungspositionierung (Analyse oder Entwicklung)
- Beschaffungsprozess Beschreibung
- Portfolio Matching auf Bedarfswelder / „Pains“
- Message Entwicklung (Sales Kit)
- Vermittlung / Verankerung der Messages
- Live Coaching des Messaging Systems
- Pflege / Wartung des Messaging Systems

Zielgruppe:

CEO, Vorstand Vertrieb

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