

Opportunity Generation

Beschreibung:

Mit **Opportunity Generation** hat People at Work eine pragmatische und erfolgreiche Methode entwickelt, um strategische Verkaufschancen zu generieren. Diese neu geschaffenen Opportunities befinden sich in der Regel früh im Einkaufszyklus des Zielkunden und bieten somit dem Verkaufsteam den nötigen Spielraum, um die damit zusammenhängenden Entscheidungskriterien zu beeinflussen. Die ausgereifte Methode lässt sich flexibel und variabel in unterschiedlichen Szenarien einsetzen: bei Unternehmen mit umfassenden Portfolio-Strukturen und komplexen Kunden, wie auch für die Generierung von Verkaufschancen bei strategischen Neukunden sowie in mittelständischen Firmen. Ihr Vorteil und Nutzen von **Opportunity Generation**: die jeweils messbaren Ergebnisse, die sich in vorqualifizierten und priorisierten Verkaufschancen widerspiegeln.

Ziel:

In den **Opportunity-Generation-Workshops** werden pragmatisch und zielorientiert neue Geschäftschancen generiert. Diese neuen Opportunities sind nach dem Workshop qualifiziert sowie priorisiert und lassen sich strukturiert weiter bearbeiten. Alle dafür notwendigen Methoden, Werkzeuge und Prozesse werden herausgearbeitet, integriert und somit in den Teams verfestigt. Mit der optionalen Zusatzleistung „Deal-Coaching“ bietet People at Work Ihnen die Möglichkeit, einen konkreten Kunden zu begleiten. Damit erhöhen Sie die Abschlusschancen deutlich. Ihr Vorteil: People at Work lässt sich erfolgsorientiert kompensieren und minimiert so Ihr Risiko.

Inhalte:

- Analyse der aktuellen Antriebskräfte des Marktes sowie der Trends;
- Analyse der heutigen und zukünftigen Antriebskräfte des Zielkunden;
- Geschäftsfeldanalyse;
- Kritische Handlungsfelder;
- Kritische Erfolgsfaktoren;
- Portfolio-Beitrag;
- Cockpit Chart;
- Wertversprechen (Value Statement).

Zielgruppe:

Vertrieb, Verkaufs- und Geschäftsleitung, Team Leiter

Dauer: 2 Tage

Anzahl Teilnehmer: maximal 15

Methoden: Rollenspiele, Kurzvorträge, Gruppenarbeiten

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