

Opportunity Management

Beschreibung:

Mit **Opportunity-Management** lernen Sie die Aktivitäten innerhalb des Verkaufsprozesses mit dem Einkaufsprozess des Kunden zu „synchronisieren“. Diese Synchronisierung erlaubt volle Kontrolle über den Kauf- und Verkaufsprozess und ist ein entscheidendes Merkmal der erfolgreichsten Verkäufer. In dem Workshop verbessern Sie anhand von „Live Cases“ Ihre Fähigkeit, Bedarf zu generieren, Kunden zu qualifizieren und Projekte mit höherer Abschlussgenauigkeit zu gewinnen. Die Methode SyncSelling des **Opportunity Management** vermittelt erfolgreich und praxisorientiert Knowhow zu Prozessen, Werkzeugen und Fertigkeiten. SyncSelling lässt sich damit unmittelbar in ihrer Praxis integrieren und umsetzen. People at Work legt einen starken Schwerpunkt darauf, dass sich alle Prozesse des **Opportunity Management** pragmatisch und zügig umsetzen lassen.

Ziel:

Opportunity Management steigert die Effizienz Ihrer Vertriebsteams messbar und nachhaltig. Darüber hinaus erhöhen Sie die Genauigkeit Ihrer Vertriebs-Pipeline und lernen, bestehende Systeme (CRM) effizienter zu verwenden. Der Workshop vermittelt ein gemeinsames Verständnis für SyncSelling innerhalb des gesamten Vertriebsteams: Neben den Vertriebsmitarbeitern sind auch die Bereiche Services, Pre-Sales, Marketing und Business Development mit eingebunden. Des Portfolio des **Opportunity Management** ist breit gefächert: Dazu zählen klassische Elemente wie Kundenbedarf klären und generieren, Kunden qualifizieren, Aufbau einer individuellen Value Proposition, Ansprache und Einbindung von Entscheidern, aber auch Soft-Skill-Elemente wie Persönlichkeitsprofilierung und das Behandeln von Einwänden. Alle Verhandlungstechniken werden anhand von aktuellen „Live“ Cases bearbeitet und geübt. Mit SyncSelling gelingt es Ihren Verkäufern, die Prozesse „Einkauf“ und „Verkauf“ zu synchronisieren und so deutlich erfolgreicher im Markt zu agieren.

Inhalte:

- Mindset → Kaufen helfen statt verkaufen;
- VIP → Vision, Indikatoren, Probleme;
- Qualifikation → 3 x 4 Kriterien;
- RUGBY → Persönlichkeitsprofile;
- Value → Von Value Assumption to Value Proof;
- Power Map → Entscheidungsprozesse verstehen;
- Wettbewerb → So entwickle ich meine Strategie;
- Einwände überwinden;
- Verhandeln.

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