



## Programme im Überblick

### Erhöhen der Effektivität im Business-to-Business Selling

**Infoteam Programme** zur Optimierung des Verkaufsprozesses vermitteln ein systematisches Vorgehen für die Generierung neuer Verkaufschancen, das Gewinnen von aktuellen Verkaufsprojekten sowie die Entwicklung strategischer Kunden. Die erfolgreiche Umsetzung der Konzepte im Geschäftsalltag wird durch effektives Coaching sichergestellt. Im Gegensatz zu herkömmlichen Verkaufstrainings, in denen hauptsächlich theoretische Fallstudien bearbeitet werden, befassen sich die Infoteam Programme mit den eigenen Verkaufsfällen der Teilnehmer. Diese verlassen die Workshops mit einem Aktivitätenplan, der sofort in die Praxis umgesetzt werden kann.

**Sales DNA™ Analysis** - hilft Verkaufsorganisationen, Erkenntnisse über die Kernkompetenzen ihrer Vertriebsmannschaft zu erhalten und passende Entwicklungsmassnahmen festzulegen. Führungskräfte werden in die Lage versetzt, die Erkenntnisse wirksam in ihren



Leistungsbeurteilungs- und Rekrutierungsprozessen einzusetzen.

**Initiating New Business™ (INB)** verbessert die Akquisitions-Strategien Ihrer Vertriebsmitarbeiter. Die Teilnehmer lernen den potenziellen Bedarf bei Zielkunden aufzudecken, den Kontakt zu den richtigen Personen herzustellen und den Verkaufsprozess optimal



zu initialisieren. Sie verbessern ihr Vorgehen beim Vereinbaren und Durchführen von Erstbesuchen und erhöhen ihre Effektivität durch einen beratungsorientierten Ansatz im Verkauf. In kleinen Gruppen erarbeiten die Teilnehmer die optimale Vorgehensweise für geplante Akquisitionen und entwickeln konkrete Pläne zur Generierung neuer Geschäftsmöglichkeiten.

**Winning Complex Sales™ (WCS)** unterstützt Account-Teams bei der Analyse und der Optimierung ihres Verkaufsprozesses in aktuellen

Verkaufsprojekten. In kleinen Gruppen erarbeiten die Teilnehmer eine „Opportunity Roadmap“, die



eine zum Erfolg führende Strategie und einen Aktionsplan beinhaltet. Die praxisorientierte, leicht anzuwendende Methode und die dazu gehörenden Werkzeuge stellen sicher, dass die Teilnehmer das Gelernte schnell im Tagesgeschäft anwenden können. Dies führt zu einer kurz- und langfristigen Erhöhung von Effektivität und Effizienz im Verkauf.

#### **Managing Strategic Accounts™ (MSA)**

konzentriert sich auf den Ausbau des Geschäfts mit Schlüsselkunden. Der Fokus liegt darauf, den Kunden in seinem Geschäft erfolgreicher zu machen und dadurch die eigenen Wachstumsziele zu erreichen. Die teilnehmenden Account-Teams gewinnen ein besseres Verständnis des Geschäftes ihres Kunden und unterziehen ihre heutige Position beim Kunden einer kritischen Analyse. Sie identifizieren neue Geschäftsmöglichkeiten zum frühestmöglichen Zeitpunkt. Auf dieser Basis entwickeln die Account-Teams für die nächsten ein bis zwei Jahre eine Strategie zum Ausbau der Geschäftsbeziehung.



#### **Leading the Sales Process™ (LSP)**

unterstützt den Manager bei der Implementierung von Verbesserungen im Verkaufsprozess. Der Workshop stellt ihm Werkzeuge zur Leistungssteigerung und zur Entwicklung individueller und teamorientierter Fähigkeiten zur Verfügung. In praxis-bezogenen Gruppenarbeiten wird die Leitung von Projekt-Reviews, die Durchführung von Analysen gewonnener und verlorener Projekte und das Setzen von Zielen zur persönlichen Entwicklung geübt.

