



Grosse Projekte Gewinnen (GPG)

Gewinnen Sie grosse Projekte mit dieser strukturierten Methode

Überblick

Das Programm optimiert den Verkaufsprozess bei Unternehmen mit anspruchsvollen Verkaufsvorgängen. In kleinen Gruppen üben die Teilnehmenden die Methodik anhand ihrer eigenen Verkaufsvorgänge und erstellen einen „Auftrags-Kompass“ (FlipChart oder elektronisch), der eine zum Erfolg führende Strategie und einen Aktionsplan beinhaltet. Die praxisorientierte, leicht anzuwendende Methodik und die dazu gehörenden Werkzeuge stellen sicher, dass die Teilnehmenden das Gelernte schnell im Tagesgeschäft anwenden können. Dieses führt zu einer kurz- und langfristigen Erhöhung von Effektivität und Effizienz in der Beratung und im Verkauf.

Wer sollte teilnehmen?

Der Workshop richtet sich an alle am Verkauf beteiligten Mitarbeitenden. Um optimale Ergebnisse zu erzielen, sollten vollständige Account-Teams teilnehmen, d.h. Account- und Sales Manager, Aussen- und Innendienst, Pre-Sales Spezialisten und Berater.

Workshop-Nutzen

- Umsatz erhöhen – durch Verbessern der Aktionspläne in aktuellen Verkaufsprojekten
- Abschlussquote verbessern – durch Erkennen und Beseitigen von Defiziten im Verkaufsprozess
- Förderung von Teamarbeit – durch eine gemeinsame Sprache im Verkauf
- Genauere Prognosen – durch Verknüpfen der Erfolgchance mit Schlüsselaktivitäten
- Effektivitätssteigerung – durch bessere Qualifikation und Fokussierung
- Nachhaltige Wirkung – indem die Konzepte rasch in das Tagesgeschäft integriert werden

Workshop-Inhalt

- Verstehen des Unterschiedes zwischen Verkauf-, Kauf- und Beratungsprozess
- Herstellen des ungehinderten Zugangs zum „Buying Center“ des Kunden (Stakeholder Management)
- Verbessern der Kommunikation im Verkaufsteam
- Individuelle Nutzenargumente entwickeln und für den Kunden erlebbar machen

- Vertrauen gewinnen durch ein auf das Buying Center abgestimmtes Verkaufsteam
- Sichern des Kaufentscheides durch eine Kosten-/Nutzen-Berechnung
- Entwickeln und umsetzen einer wirkungsvollen Wettbewerbsstrategie
- Erstellen eines Aktivitätenplanes mit dem Vertriebspartner/Kunden, um den Prozess zu steuern
- Dem Kunden bei seinem internen Verkaufsprozess helfen (internes Marketing)
- Fokussieren auf die richtigen Projekte und treffen von Go/No-Go Entscheidungen
- Lernen aus Erfolgen und Misserfolgen
- Zeit-Management und das Setzen von Zielen
- Anwenden des Gelernten im Tagesgeschäft

Vorgehen

Das Programm umfasst folgende Schritte:

Schritt 1: 1-tägiger Kick-Off und Customisation-Workshop mit dem Management

Schritt 2: Alle Teilnehmenden erhalten eine Workshop-Vorbereitung und analysieren eigene gewonnene und verlorene Projekte und beschreiben die aktuelle Situation in ein oder zwei wichtigen Verkaufsprojekten

Schritt 3: Die Account Teams erarbeiten in einem 2-tägigen Workshop den «Auftrags-Kompass» und wenden so die Methode an.

Schritt 4: 1-tägiger Workshop nach rund 3 Monaten an dem die Teilnehmenden unter professioneller Moderation Erfahrungen teilen und Unsicherheiten besprechen.

Workshop-Leitung

Unsere Moderatoren haben alle erfolgreich im Verkauf und in der Geschäftsführung gearbeitet, sehr grosse Projekte verkauft und verfügen über Jahrzehnte lange Erfahrung im Gebrauch der Methode, die sie vermitteln. Alle im Workshop ausgetauschten Informationen sind vertraulich.