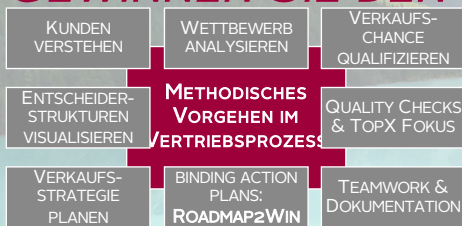


- 1  
ENABLE
- 2  
UPLIFT
- 3  
CREATE

# Opportunity Management

## GEWINNEN SIE DEN DEAL



## BESCHREIBUNG DES TRAININGS

Ihre Vertriebsorganisation arbeitet mit hohem Engagement und Aufwand fleißig an vielen Opportunities, leider gewinnt das Team zu wenige davon und ggf. auch noch die für ihr Geschäft nicht ideal passenden. Der Workshop „Opportunity Management“ vermittelt Ihnen basierend auf *Best Practices* und *bewährten Vertriebsmethoden* Ideen für methodische, strukturierte Vorgehensweisen, um Verkaufschancen zu qualifizieren, sich auf die Richtigen und Wichtigen zu fokussieren und diese zu gewinnen und damit Ihre Vertriebsziele erfolgreicher umzusetzen. Auf Grundlage Ihrer konkreten aktuellen, wichtigen Verkaufsfälle lernen Ihre Vertriebs- und Pre-Sales-Mitarbeiter die methodische Anwendung von Vertriebswerkzeugen zur Qualifizierung und Planung als Team anzuwenden und dadurch zielgerichteter und verbindlicher gegenüber dem Management und nach außen beim Kunden zu agieren.

## INHALTE / KONZEPTE

Der Workshop wird individuell auf Ihr Unternehmen, die Vertriebskultur und die Erfahrungen und Kompetenzen des Teams zugeschnitten. Basis sind bestimmte für Ihr Unternehmen typische Kunden- und Vertriebsszenarien. Im Training erarbeitet der Trainer mit den Teilnehmern gemeinsame folgende Themen:

- Typische formelle und informelle Entscheidungsprozesse Ihrer Zielkunden für Ihr Lösungssegment
- Strukturierte Qualifizierung von Verkaufschancen mit der *Opportunity Qualification Matrix*
- Analyse der Buying Center und Entscheiderstrukturen inkl. der handelnden Personen und Ihres jeweiligen Käufertyps mit der *Political Map (Politische Landkarte)*
- Quality Gates im Vertriebsprozess und das Prinzip der *TopX Fokussierung* bei Verkaufschancen
- Festlegung der gewinnenden Wettbewerbsstrategie und Erarbeitung eines überzeugenden Wertversprechens
- Entwicklung eines gemeinsamen verbindlichen Aktionsplans *Roadmap2Win* mit dem Zielkunden

## DIDAKTISCHE METHODEN

Folgende Methoden werden eingesetzt, um den Lernerfolg sicherzustellen: Arbeit an realen Verkaufsfällen (oder einer anonymisierten Fallstudie), Workshops in Arbeitsgruppen (virtuellen Opportunity Teams), die gemeinsam die einzelne Verkaufschance durchdenken und bearbeiten, regelmäßige Sammlung der Erkenntnisse und Bewegungen der Teilnehmer, (Zwischen-)Präsentation der Fortschritte und Ergebnisse vor den anderen Teams, Erfahrungsberichte aus der praktischen Anwendung und Durchführung formeller *Opportunity Reviews* (Vorstellung von Verkaufschancen gegenüber einem *Sales Quality Board*)



Knowhow Transfer



Learning Check




Exercise





Case Study

## NUTZEN

Die Teilnehmer haben Methoden kennengelernt, um im Vertriebsteam ihre Verkaufschancen während des gesamten Vertriebsprozesses immer wieder kritisch zu beleuchten, Schwachstellen und Informationslücken zu identifizieren und als Team eine gemeinsame Verkaufsstrategie und zwingende Aktionen zu erarbeiten und umzusetzen, um ihre Position beim Kunden zu verbessern und diese Verkaufsfälle zu gewinnen. Dadurch gelingt es diesen Vertriebsorganisationen, ihre (limitierten) Ressourcen auf diejenigen Verkaufschancen zu fokussieren, die gewinnbar und passend zu ihrem Geschäft sind und diese Verkaufschancen auch häufiger zu gewinnen (höhere Win Ratio).

 Die Trainings- / Workshop Inhalte werden maßgeschneidert auf die jeweilige Situation und ausgerichtet auf die zu erreichenden Ziele.


 Webinar + 2 Tage Training + 1 Tag Vertiefung & Review mit 4 – 6 Wochen Praxisumsetzungsphase, ggf. gefolgt von individuellem Deal-Coaching und Management Coaching zur Implementierung der Verbesserungen im Vertriebsalltag und im CRM System.

 /STEFFENCHALUPNY

 /IN/CHALUPNY

 /STEFFEN\_CHALUPNY

 /STEFFEN.CHALUPNY

 BEVERMANN-ACADEMY.COM

 /BEVERMANNACADEMY