BevermannAcademy
With passion to success

1 ENABLE
2 UPLIFT
3 CREATE

Überzeugende Vertriebs-Kommunikation

Wie Sieger im Vertrieb denken und handeln

Streben Sie einen einheitlichen Vertriebsangang & -exzellenz an?

Oftmals ist die Vertriebsorganisation sehr von Heterogenität geprägt: unterschiedliche Vertriebskulturen, unterschiedliche Skills & Methoden, unterschiedliche Varianten in den vertrieblichen Herangehensweisen. Das hat unmittelbaren Einfluss auf Ihre Kunden – und auf Ihren Vertriebserfolg. Wir können helfen, Exzellenz im B2B-Vertrieb zu erreichen.

Inhalte / Konzept: Wie Sieger im Vertrieb denken und handeln

Bedarfsorientiert und kundenspezifisch setzen wir für Sie 1-3 Module bzw. ein Befähigungsprogramm auf, welches sich maßgeblich auf die Soft Skills im vertrieblichen Kontext fokussiert und kann folgende Zielstellungen beinhalten (und entsprechende Ergebnisse bringen):

- Ganzheitliche Vertriebsangänge als Unternehmensgruppe, um wichtige Kunden zu entwickeln und große spartenübergreifende Projekte zu gewinnen
- Exzellente & einheitliche Vermittlung der vertrieblichen und der Marken-Botschaften
- Aufbau des relevanten Wissens
- Überzeugungskraft
- Siegermentalität

Modul 1: Siegerwissen

- Keynotes
- Unternehmens-Leitkultur
- Vertrieb als Markenbotschafter
- Value Selling; Differenzierung und Nutzenargumentation
- Value Propositions
- Vertriebspräsentationen

Modul 2: Siegerkönnen

- Vertriebsgespräche & -präsentationen mit realen Sparringspartnern
- C-Level Kommunikation & Beziehungsaufbau (Executive Selling) mit realen C-Leveln
- Typologien
- Kommunikationstechniken

Modul 3: Siegerhandeln

- Motivation zur Veränderung
- Umsetzung im Team gestalten
- Planung persönlicher Ziele und Umsetzung
- Maßnahmenplanung als Team sowie Synchronisation zwischen den Teams

Didaktische Methoden

Knowhow Transfer
Fortschritts-kontrollen
Übungen & Fallbeispiele
Reales Sparring
E-Learning/ APP
Online-Assessment
(Sports-) Coach
KPI-Erfolgs-messung

Zielgruppen

Leadership
Sales

/SteffenChalupny
/IN/Chalupny
/Steffen_Chalupny
/Steffen.Chalupny
Bevermann-Academy.com
/BevermannAcademy

BA
Steffen Chalupny | MD | contact@bevermann-academy.com +49.30.340.602.500
© 2019 BevermannAcademy #WithPassionToSuccess #DoingTheRightThingsRight