

MOVING SALES WORKSHOP



OPTIMIEREN SIE IHREN VERKAUF IM **KOMPLEXEN B2B-UMFELD** DURCH DIE VERMITTLUNG VON PRAXISNAHEM VERTRIEBSWISSEN.

Der Moving Sales Workshop für B2B-Verkaufsorganisationen

Ziel:

Identifizieren von Optimierungspotenzial und -ansätzen bei der bestehenden Vertriebsorganisation bzw. dem Verkaufsvorgehen.

Teilnehmerkreis:

Geschäftsführung Vertrieb, Vertriebsleitung, Vertriebsmanager, ausgewählte Top-Verkäufer

Fragestellungen:

- Wie stellt sich der heutige Verkaufsprozess dar? Stärken/Schwächen?
- Welche Phasen im Verkaufsprozess sind zu optimieren?
- Welche Veränderungen sind auf der Kundenseite zu beobachten, die eine andere Vorgehensweise im Verkaufsprozess erfordern?
- Wie erfolgen die Entscheidungs- und Kaufprozesse auf der Kundenseite?
- Differenzierung: Was unterscheidet uns – warum sollte der Kunde bei uns kaufen?
- Wie arbeiten die erfolgreichen Vertriebsmitarbeiter – was machen sie anders?
- Was sind die Aufgaben der Sales Manager?
- Wie gestaltet sich der Kundenbetreuungs- und Kundenentwicklungsprozess?
- MH Sales Best Practice: Was unterscheidet „World Class Sales Organisations“ von anderen Unternehmen?

Format:

- 1-tägiger moderierter Workshop
- Detailbriefing und Vorabinterviews (ggf. auch Kundeninterviews)
- Dokumentation der Arbeitsergebnisse
- Ergebnis- und Vorschlagspräsentation für die Vertriebsverantwortlichen

Kalkulation:

- je nach Komplexität und Aufgabenstellung auf Anfrage