



Winning Complex Sales™ (WCS)

Erhöhen der Erfolgchancen in aktuellen Verkaufsprojekten

Überblick

Winning Complex Sales™ Workshops unterstützen 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 Methodik und die dazu gehörenden Werkzeuge stellen sicher, dass die Teilnehmer das Gelernte schnell im Tagesgeschäft anwenden können. Dieses führt zu einer kurz- und langfristigen Erhöhung von Effektivität und Effizienz im Verkauf.

Wer sollte teilnehmen?

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

Workshop-Nutzen

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

Workshop-Inhalt

- Verstehen der formellen und informellen Entscheidungsprozesse des Kunden
- Entwickeln einer Nutzenargumentation, basierend auf den Anforderungen des Kunden
- Verbessern der Team-Kommunikation

- Vertrauen und Glaubwürdigkeit auf allen Ebenen der Kundenorganisation gewinnen
- Herstellen des ungehinderten Zugangs zum „Buying Center“ des Kunden
- Sichern des Kaufentscheides durch eine Kosten- / Nutzen-Berechnung
- Erstellen eines Aktivitätenplanes mit dem Kunden, um den Verkaufsprozess zu steuern
- Fokussieren auf die richtigen Projekte und treffen von Go / No-Go Entscheidungen
- Lernen aus gewonnenen und verlorenen Projekten, damit Fehler nicht wiederholt werden
- Zeit-Management im Verkauf um kurz-, mittel- und langfristige Ziele zu erreichen
- Dem Wettbewerb voraus sein durch Anwendung des Gelernten in der Praxis

Dauer

Der zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8:30 Uhr, endet am ersten Tag um 19:00 Uhr und am zweiten Tag um 17:00 Uhr. Die erste Implementierungskontrolle findet etwa drei Monate nach dem Workshop statt.

Vorbereitung der Teilnehmer

Um den Nutzen dieses Workshops zu maximieren analysieren die Teilnehmer eigene gewonnene und verlorene Projekte und beschreiben die aktuelle Situation in ein oder zwei wichtigen Verkaufsprojekten. Die Teilnehmer wenden das im Workshop Gelernte direkt auf ausgewählte Verkaufsprojekte an.

Workshop-Leitung

Die Berater von Infoteam haben alle erfolgreich im Verkauf gearbeitet und verfügen über mehrjährige Erfahrung im Gebrauch der Methode, die sie vermitteln. Alle im Workshop ausgetauschten Informationen sind vertraulich.