



WINNING COMPLEX SALES® (WCS)

WORKSHOP BESCHREIBUNG

Der **Workshop Winning Complex Sales®** unterstützt Verkaufs-Teams bei der Analyse und Optimierung ihres Verkaufsprozesses in wichtigen Projekten. In kleinen Arbeitsgruppen optimieren die Teilnehmer ihre Strategie und ihren Aktionsplan für aktuelle Verkaufsprojekte. Die praxisorientierte, leicht anzuwendende Methodik und die dazu gehörenden Werkzeuge stellen sicher, dass die Teilnehmer das Gelernte schnell im Tagesgeschäft nutzen können. Dies führt zu einer kurz- und langfristigen Erhöhung von Effektivität und Effizienz im Verkauf.

WER SOLLTE TEILNEHMEN ...

Winning Complex Sales® richtet sich an Verkaufsprofis und Teams (Account Manager, Sales Manager, Pre-Sales Berater), die verantwortlich für die Gewinnung von Grosskunden und Schlüsselprojekten sind.

WORKSHOP ZIELE

- **Steigern des Umsatzes** - durch gewonnene Aufträge, die sonst vielleicht verloren gegangen wären
- **Verbessern der Abschlussquote** – durch Optimierung des Verkaufsprozesses
- **Fördern der Teamarbeit** – durch praxisorientierte Ansätze zur Entwicklung einer Strategie im Team
- **Erhöhen der Prognosegenauigkeit** – durch bessere Kontrolle über den Verkaufsprozess
- **Reduzieren der Verkaufskosten** – durch eine bessere Projekt-Qualifikation
- **Langfristige Wirkung** – indem die Konzepte Teil der Unternehmenskultur werden

WORKSHOP INHALT

- Verstehen ...
 - der formellen und informellen Entscheidungsprozesse beim Kunden
 - der Unterschiede zwischen geschäftlichen und persönlichen Zielen
 - wie eine überzeugende Nutzenargumentation entwickelt wird
 - wie ein Projekt intern „verkauft“ werden muss
- Strategien entwickeln, um ...
 - auf den verschiedenen Ebenen beim Kunden Vertrauen und Glaubwürdigkeit herzustellen
 - den ungehinderten Zugang zum Buying Center des Kunden sicherzustellen
 - über den Wirtschaftlichkeitsrechnungen den Kaufentscheid zu beschleunigen / den Auftrag zu sichern
 - den Kunden für eine gemeinsame Aktivitätenplanung im Verkaufsprozess zu gewinnen
- Prozesse optimieren, betreffend ...
 - Verkaufsprognosen und der Entscheidung, welche Geschäftsmöglichkeiten zu verfolgen sind
 - lernen aus Misserfolgen, damit Fehler nicht wiederholt werden
 - Planung von Verkaufsaktivitäten, damit kurz-, mittel- und langfristige Ziele erreicht werden
 - Sicherstellung der Umsetzung von Trainings-Massnahmen

DAUER

Der zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8.30 Uhr und endet am ersten Tag um 18 Uhr, am zweiten Tag um ca. 17 Uhr. Die erste Implementierungskontrolle findet drei Monate nach dem Workshop statt.

VORBEREITUNG

Um den Workshop-Nutzen zu maximieren, bitten wir die Teilnehmer gewonnene und verlorene Aufträge zu analysieren und die wichtigsten Verkaufsprojekte zu beschreiben, an denen sie gerade arbeiten. Diese Aufgabe benötigt ca. eine Stunde. Diese Vorarbeit soll ca. zwei Wochen vor dem Workshop an den internen Workshop-Koordinator abgegeben werden.