



Sales Excellence

Übung macht den Meister.





Sales Excellence

Vertriebliche Chancen konsequent nutzen

Wie kommt es, dass in den meisten Vertriebseinheiten einige Verkäufer so viel erfolgreicher sind als andere? Irgendetwas ist es, das die Erfolgreichsten so erfolgreich macht. Sales Excellence ist die Fähigkeit einer Vertriebsorganisation, die für ihren Erfolg entscheidenden verkäuferischen Praktiken und Standards zu identifizieren und flächendeckend anzuwenden.

Wir unterstützen Sie dabei, gemeinsam mit Mitarbeitern und Führungskräften, die für den Erfolg Ihres Unternehmens entscheidenden vertrieblichen Praktiken zu identifizieren und sich mit einem gezielten und flexiblen Trainingsprogramm systematisch anzueignen. Ihr Erfolg ist unser Maßstab!

Was unser Angebot unterscheidet

- Ihr Projekt beginnt mit einer Analyse und Bewertung des Sales Excellence-Potenzials.
- Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte werden in das Projekt aktiv einbezogen.
- Erfolgskritische Standards für den vertrieblichen Erfolg werden identifiziert und spezifiziert.
- Das Trainingsprogramm wird auf Ihre Organisation, die aktuelle Situation und den konkreten Bedarf der Zielgruppe(n) speziell zugeschnitten.
- Innovative webbasierte Lern- und Trainingsmethoden ermöglichen ein kontinuierliches und flexibles Lernen ohne Reisen und außerhalb der vertrieblichen Kernzeiten.

//Die Leistungen

1. Bestandsaufnahme

In einem Workshop mit dem Vertriebsmanagement wird das Sales Excellence-Potenzial Ihres Unternehmens analysiert und bewertet. Auf dieser Grundlage werden Ziele geplant und die Detailanalyse vorbereitet. Die für die zukünftige Entwicklung Ihres Vertriebs entscheidenden Skills und Verkaufsroutinen werden identifiziert und Trainingsschwerpunkte geplant.



2. E-Training

Ausgehend von den Ergebnissen der Bestandsaufnahme werden die zu entwickelnden Skills und Routinen weiter präzisiert. Um die vertrieblichen Routinen gezielt zu trainieren, wird ein Drehbuch mit vertrieblichen Gesprächsszenarien und Übungsaufgaben abgeleitet. Anschließend werden die Übungsaufgaben einschließlich Videoclips produziert und die webbasierte Trainingsumgebung bereitgestellt. Diese Schritte erfolgen in enger inhaltlicher Abstimmung mit dem Vertriebsmanagement.

In einem virtuellen Kick-Off-Meeting werden die Verkäufer mit dem E-Training bekannt gemacht und dazu motiviert. Die Szenarien sollen in einem angemessenen Zeitraum bearbeitet werden. Aus ihrer Sicht gelungene Lösungen schicken die Verkäufer an eine „Jury“, die dazu Feedback gibt und die jeweils besten Lösungen zum Einstellen in der Lernumgebung freigibt.

Zum Abschluss des E-Trainings wird in virtuellen Workshops von je einem halben Tag mit je drei Verkäufern die Durchführung ganzer Gespräche trainiert, unter Nutzung der zuvor eingeübten Routinen. Alternativ kann der Workshop auch als Präsenzseminar durchgeführt werden.

3. Erfolgskontrolle

Zur Erfolgskontrolle bewerten die Vertriebsleiter die aktuellen Fähigkeiten ihrer Verkäufer in einem standardisierten Verfahren. Die Bewertungen werden mit den Anfangswerten und aktuellen Vertriebszahlen analytisch abgeglichen, um den erzielten Erfolg qualitativ und quantitativ zu bewerten und weitere Potenziale und Handlungserfordernisse zu identifizieren. Auf das Verfahren werden die Vertriebsleiter in einem eintägigen Workshop vorbereitet.

Sie haben Fragen?

Rufen Sie uns an oder schreiben uns eine E-Mail. Wir werden uns umgehend bei Ihnen melden.

Tel. +49 2234 202 297 0
info@top-managementberatung.de



T|O|P

MANAGEMENTBERATUNG

Menschen machen den Unterschied