

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

# SALES

Verkaufen auf  
Managementebene

# Verkaufen auf Managementebene

## TOP MANAGEMENT COMMUNICATION

**Das Ziel: Bei allen wichtigen Projekten (Top10) das gesamte ENTSCHEIDUNGSGREMIUM von der eigenen Leistung überzeugen, um sich die größtmögliche Chance für einen Auftrag zu erarbeiten.**

### Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsleiter, Key Account Manager und Vertriebsingenieure, die insbesondere hart umkämpfte PROJEKTE gewinnen wollen.

### Ausgangssituationen

Projekte scheitern oft am Preis, weil es nicht gelungen ist, den langfristigen Nutzen der Lösung dem Top Management zu vermitteln. Projekte scheitern auch oft an der Marke, weil es nicht gelang, die Expertise des Unternehmens gegen einen Marktführer zu positionieren. Dass größere Investitionen immer auch jenseits der Technik und auf höherer Ebene entschieden werden, ist allgemein bekannt, doch die Türen des Entscheidungsgremiums bleiben vielen (Key) Account Managern verschlossen.

Dieses Seminar vermittelt anhand von Fallbeispielen, wie Sie Termine mit allen Kaufentscheidern vereinbaren und wie Sie den Bereich Ihrer technischen Themen erweitern, so dass Sie auch unternehmerisch, strategisch und kaufmännisch denkende Manager von der Leistung Ihres Unternehmens und vom Nutzen Ihrer Lösung überzeugen werden.

### Seminarziele:

1. Verbesserung der Kompetenz, um auf der Management-Ebene zu verkaufen
2. Erweiterung des Wissens über kaufmännische Kennzahlen, Unternehmensziele und Unternehmensstrategien
1. Transformation von Produktmerkmalen in Wertschöpfungen für das Management
2. Entwicklung eines umfassenden 12-Monats-Aktionsplanes zur Durchdringung der Management-Ebene

## Seminar-Inhalte:

### 1. Denken und kommunizieren wie Geschäftsführer

- Vergessen Sie bits & bytes... konzentrieren Sie sich auf den Nutzen für das Unternehmen
- Vergessen Sie Preise & Vorteile... konzentrieren Sie sich auf den Unternehmensgewinn
- Die Entwicklung von neuen Denkweisen als Wettbewerbsvorteil

### 2. Der Weg zum Termin mit kaufmännischen Entscheidern

- Die Empfehlung
- Vermittlung durch Mitarbeiter
- Gespräche auf gleicher Ebene
- Die Telefonakquise mit dem Top-Management
- Zielsetzung, Vorbereitung, strategische Umsetzung

### 3. Effizienter Verkaufen auf der Management-Ebene

- In welchen Projektphasen ist die Chance zur Geschäftsanbahnung am größten?
- Wie mache ich den Assistenten der Geschäftsleitung zum Coach?
- Wie vermittele ich die Wertschöpfung für das Kundenunternehmen?
- Fünf erfolgreiche Strategien zur Entwicklung der Kontakte auf der Management-Ebene

### 4. Der 12-Monats-Aktionsplan

- Entwicklung eines individuellen 12-Monats-Plans für potenzielle Kunden
- Geschäftsanbahnung auf Management-Ebene
- Erreichung der Kompetenz zur Kommunikation mit Managern

## Ihr Nutzen

Sie verbessern Ihre Chancen, Projekte zu gewinnen insbesondere durch:

- klare Positionierung Ihrer Expertise
- Transformation der technischen Kriterien in Wertschöpfungen für das Kundenunternehmen
- überzeugende Kommunikation mit allen Entscheidungsträgern

Alles dies lernen Sie in diesem Workshop kennen – als Basis für die kontinuierliche Verbesserung Ihrer persönlichen Fähigkeit der Königsdisziplin im B2B-Vertrieb: Das Verhandeln, das Verkaufen auf Managementebenen.

## Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Praxisübungen

*Für weitere Informationen sowie für die Beantwortung Ihrer Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.*

## KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

**[www.klausschein.de](http://www.klausschein.de)**

Klaus Schein ist Unternehmensberater, Trainer und Coach im Bereich Marketing und Vertrieb mit den Schwerpunkten: Strategische Vertriebssteuerung, Entwicklung von Verkaufsstrategien, Key Account Management und strategisches Verkaufen auf der Management-Ebene. Er hat Best-Practice-Verkaufsstrategien in seiner 12-jährigen Marketing- und Vertriebs Erfahrung bei internationalen Unternehmen wie HP, GE, Westinghouse und Rockwell-Automation kennen gelernt und entwickelt seit 14 Jahren passgenaue Strategien für den Mittelstand und für Konzerne mit dem Ziel, die Vertriebsperformance des gesamten Teams kontinuierlich zu verbessern.