

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

COACH

Account Manager

Die Abschluss-Erfolgsrate ist eine der wichtigsten Kriterien im B2B-Vertrieb und ein Maßstab für die eigene Wettbewerbsfähigkeit und Positionierung innerhalb eines Vertriebsteams.

Wir coachen Account Manager, die Anschluss an die High-Performer gewinnen möchten, um die persönlichen Zielvorgaben nachhaltig zu erreichen.

Das Ziel ist es, die Erfolgsraten kontinuierlich zu verbessern, um im Bezug auf Umsatz und Ertrag die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und auszubauen.

Inhalte:

1. Analyse interner und externer Blockaden, die zu geringen Erfolgsraten führen
2. Lösen systemischer Blockaden
3. Einführung und Anwendung von effizienter Abschlussplanung um die persönliche Erfolgsrate um mindestens 25% verbessern
4. Beschreibung der Führungsaufgabe im Chance Management Prozess

Auszug aus der Methodik zur Analyse interner Blockaden und Engpässen:

A Potenzialanalyse

1. Fachliche Kompetenz

- Produktkenntnisse
- Applikationskenntnisse
- Kenntnisse der Kundenanforderungen
- Branchenkenntnisse
- Marktkenntnisse

2. Kommunikative Kompetenz

- Aktives Zuhören
- Fragetechnik
- Argumentationstechnik

- Nutzenorientierte Argumentation
- Einwandbehandlung
- Abschlusstechnik
- Konfliktvermeidende Gesprächsführung

3. Verhandlungs-Kompetenz

- Gesprächseröffnung
- Schaffung einer positiven Gesprächsatmosphäre
- Positionierung als Verhandlungs-"Partner"
- Verhandlungsstrategie (win-win)
- Bedarfsermittlung
- Vereinbarungen treffen

4. Strategische Kompetenz

- Aufbau von Kunden-Netzwerken
- Nutzung von internem Support
- Analytisches Denken
- Vernetztes Denken
- Konzeptionelle Fähigkeiten
- Kreativität

5. Soziale Kompetenz

- Einfühlungsvermögen
- Offenheit
- Wertschätzung für Andere
- Interkulturelle Sensibilität
- Kontaktfähigkeit
- Teamfähigkeit
- Entwicklung von persönlichen Netzwerken
- Bewältigung von Konflikten

6. Präsentations-Kompetenz

- Unternehmensdarstellung
- Selbstdarstellung
- Angebote
- Sprache
- Körpersprache
- Inhalt
- Dramaturgie
- Argumentation
- Visualisierung

7. Unternehmerische Kompetenz

- Markt- und Wettbewerbsorientierung
- Ergebnisorientierung
- Konsequentes Handeln
- Entscheidungsvermögen
- Verantwortlichkeit
- Risikobereitschaft

8. Persönliche Kompetenz (Image)

- Gepflegtes Erscheinungsbild
- Angemessene Bekleidung
- Selbstsicherheit
- Höflichkeit
- Umgangsformen
- Glaubwürdigkeit
- Integrität

9. Veränderungskompetenz (für den Coachingprozess)

- Offenheit für Neues

- Infragestellen von Bestehenden
- Problembewusstsein
- Kraft zum Aufbruch
- Durchstehvermögen
- Motivation
- Fähigkeit zur Selbstmotivation
- Eigenständiges Urteilen und Handeln
- Emotionale Stabilität und Belastbarkeit
- Fähigkeit im Umgang mit Unsicherheit

Der Nutzen:

- Stärkung Ihrer Wettbewerbsposition durch mehr Projektabschlüsse innerhalb eines spezifischen Vertriebsgebietes
- Reduzierung Ihrer Vertriebskosten bedingt durch verloren gegangene Projekte
- Erhöhung Ihrer Marktanteile durch Potenzialausschöpfung bei Bestandskunden und Gewinnung neuer Kundengruppen.
- Verbesserung der Motivation – auch innerhalb des gesamten Team

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

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

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.