

Was wollen Sie tun für eine gute LÖSUNGS-PLATZIERUNG?

Improve Sales Performance

B2B-Lösungen im Buying-Center erfolgreich platzieren



B2B Solution Value Selling

Mindest-Teilnehmer: 12 Personen

Sie haben Komplexe B2B-Kunden mit wechselnden Erwartungen?

Vom Erstgespräch sicher bis zum Abschluss mit System & Methode.

Ihr Bedarf

- Komplexer B2B-Vertrieb
- Anspruchsvolle Projekte
- Lange Sales-Zyklen kürzen
- Käuferverhalten ändert sich

Lösungen für Sie

- Training Instrumente & Kompetenzen für komplexe B2B-Angebote
- Systematik im Verkauf
- High Performance Angebote entwickeln und platzieren

Ihr Ergebnis

- Vollständiger Verkaufspfad von der Idee zur Lösung
- Lösungsentwicklung Sales
- Gewinnen in Verhandlungen
- Abschluss-Sicherheit

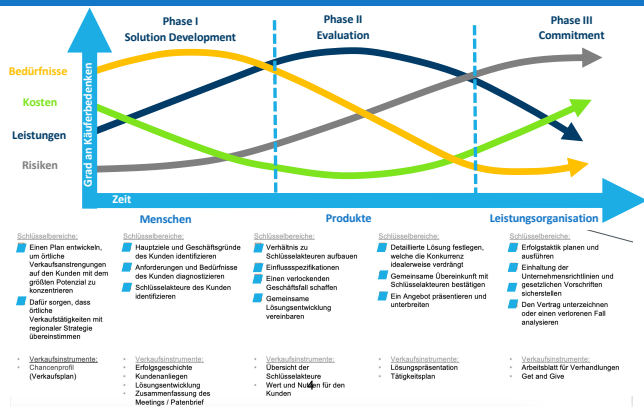
VALUE: Komplexe B2B-Kunden zielsicher zum Abschluss führen und gegen den Wettbewerb gewinnen



B2B Solution Value Selling

Mindest-Teilnehmer: 12 Personen

Lösungsbausteine



Projektvorgehen

Tätigkeit	Sept.			
	35	36	37	38
Themen vorbereiten	█			
Einladungen Team		█		
B2B Solution Selling Workshop			█	
Umsetzung des erlernten im operativen Tagesgeschäft			█	█
Erfolgskontrolle online Zeiten tbd & Individual Support tbd				█

B2B Solution Value Selling Workshop/Training/Einübung

Liefer-einheiten Beispiel

- 2 PT* Themen vorbereiten
- 2,5 PT* Solution Value Selling Training
- 2 PT* Online Erfolgskontrolle & Support für Selling Teams
- 1 PT* Individual Support Online

Ergebnisse

- Die Selling-Teams haben einen klaren **Account-Action Plan**
- Die wechselnden Käuferbedenken sind bekannt und können bearbeitet werden; **Solution Selling** wurde geübt an aktuellen Accounts; Konkrete Verkaufspräsentationen wurden **ingeübt**
- Vor der Ausschreibung zum **bevorzugten** Anbieter werden

Dipl.-Kfm. Harry Wessling

M +49-160-97 35 90 10

E harrywessling@mac.com

W www.harrywessling.de

Klara-Engels-Strasse 7

D-53844 Troisdorf

**harry
wessling**[®]

sales performance consulting



Scan > Visitenkarte im Smartphone