THE CONNECTING DOT

The place where it all comes together



www.tcd-academy.com

7-Stufen Vertriebsprozess

Inhalt

- Das konsistente Management von Vertriebschancen und Top Deals ist die Voraussetzung für erfolgreichen Vertrieb.
- Durch einen einheitlichen Vertriebsprozess wird die Kommunikation innerhalb der Vertriebsorganisation effizienter.
- Die strukturierte Vorgehensweise erlaubt es zielgenauer Ressourcen einzusetzen und Forecasts zu erstellen.
- Optimieren Sie Ihren Vertrieb mit der Kombination aus 7-Stufen Vertriebsprozesses und dem IBVVE-Modell zur Qualifizierung von Vertriebsprojekten.

Rollen / Zielgruppen

- Business Development Management
- Geschäftsführung von KMUs
- Unternehmensgründer*innen
- Vertrieb (Außen- und Innendienst)
- Vertriebsleitung

Module

- Einführung
- Kundeninitiativen identifizieren
- Erstellen eines Nutzenversprechens
- Ein sich aufdrängendes Ereignis
- Wettbewerbsstrategie
- Zustimmung des Kunden erreichen
- Abschlussverhandlung und Unterzeichnung
- Umsetzung managen

Kompetenzen die vertieft werden

- Handlungsorientierung
- Kundenorientierung
- Organisationsagilität
- Präsentationsfähigkeiten
- Verständnis für andere
- Zwischenmenschliches Geschick

2 Tage - Workshop