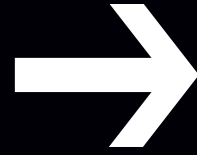


salesheroAKADEMIE



TRAINING
SEMINARE
COACHING
MENTORING
WORKSHOP

BEREIT!
FÜR DIE
ZUKUNFT.

**PRO
GRA
MM**

VERTRIEB
VERKAUF



Die Zukunft verändert alles. Auch das Verkaufen.

Im Vertrieb und Verkauf treffen wir heute auf Kunden, die mehr erwarten als eine „Bildschirmseitenpräsentation“. Einfach mal so aus der Produktbroschüre zu referieren oder „ohne Punkt und Komma“ sein Produkt oder Dienstleistung nach Schema F verkaufen zu wollen - das reicht schon lange nicht mehr aus. Gefragt und gefordert sind eine hohe Beratungskompetenz, sowie die Herausforderung die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen und passgenaue Angebote zu entwickeln. Und es braucht im Vertrieb und Verkauf, Persönlichkeiten mit einer starken Abschlussorientierung und einer progressiven Vorgehensweise - denn am Ende zählen die Vertriebsergebnisse.

Die grösste Veränderung im Vertrieb - heute und in Zukunft - ist der Switch vom Produktverkauf zum Lösungsverkauf. In Zeiten in denen Produkte und Dienstleistung austauschbar werden, muss sich der Sales Manager zum Success Manager für seine Kunden entwickeln.

Gerade dann entscheidet sich, ob man „alles im Griff hat“ um mit einer perfekten Vertriebsstrategie am Markt die Chancen zu nutzen, damit Vertriebsziele planbar sind und sicher zu erreichen. Genau dazu braucht es Sales Leader - die im Daily Business eine Vertriebsorganisation bewegen und überzeugende Vertriebsergebnisse zum Standard machen.

Die Frage: Lassen sich Vertriebserfolge enorm steigern? Die Antwort: Ja! Setzen Sie auf das Programm der saleshero AKADEMIE.

... und Sie erhalten eine Menge Antworten, Ideen, Konzepte und Programme - damit Sie am Ende auch Ihre Ziele erreichen.

Machen Sie Ihren Vertriebs Erfolg. Jetzt.

Ihr Jochen Metzger

Erfolg für mich und das ganze Team.



HERAUSRAGENDE KOMPETENZ WENN ES UM VERTRIEBSENTWICKLUNG GEHT.

Jochen Metzger ist CSP (Certified Sales Professional Q-Pool 100 - Die Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater) und dazu kommen eine Vielzahl von Auszeichnungen international renommierter Unternehmen mit denen der Vertriebsexperte zusammenarbeitet, sowie die Auszeichnung mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis.



THEMENÜBERSICHT

- 10 salesBASIC
- 22 salesPROFI
- 34 salesEXPERT
- 42 salesLEADER
- 54 Level Up
- 56 sales_9

EINFACH SCHNELLER ZUM ZIEL.



Level Up - Wir begleiten Sie bei jedem Schritt. Entdecken Sie Level Up für Vertrieb und Verkauf. **Der Wegbereiter für Ihren Vertriebs Erfolg.**



#DasBesteVerkaufsteam

MACHEN SIE IHR
VERTRIEBSTEAM
EXTREM STARK!

#DasBesteVerkaufsteam
Mehr Power in die Führung bringen und sicherstellen das Ihr Team weiterkommt. Das braucht mehr als nur einen Vertrieb zu managen. **Das schaffen nur Sales Leader.**

#salesonline365

Du kannst deine Vertriebsperformance perfektionieren - wann immer du willst.

24/7 - alles was dich im Vertrieb weiterbringt ist abrufbar. **#salesonline365** bietet dir schnelle Lösungen für aktuelle Herausforderungen.



AM ENDE GEHT
ES DARUM
DAS SIE IHRE
ZIELE ERREICHEN.

TRAINING SEMINARE COACHING MENTORING WORKSHOP

Garantiert das passende Thema, das zu 100% zu Ihren Zielen und Herausforderungen im Vertrieb und Verkauf passt.



FÜR MEHRWOLLER.

Sie wollen weiterkommen und Know How aufbauen? Was Vertriebs Erfolg bedeutet - davon haben Sie eine klare Vorstellung? Mit einem erfahrenen Partner an Ihrer Seite, der Sie systematisch unterstützt, geht das am besten!

... Training, Coaching und Mentoring & Consulting zu allen Themen im B2B-Vertrieb „die Sie garantiert nach vorne bringen“.

ANDERS. BESSER. MEHR.

MAXIMALE VIELFALT FÜR IHREN VERTRIEBSERFOLG.

FÜR GRENZÜBERSCHREITER.

Grenzen sind für Sie Möglichkeiten, um neue Perspektiven zu entdecken? Dabei erkennen Sie die Herausforderungen und auch die Chancen die sich ergeben - „um den Wettbewerb endlich abzuhängen“.

Bereit Grenzen zu überschreiten? ... dann wählen Sie das passende Coaching oder Mentoring, um das was Sie vorhaben 100% zu erreichen.

FÜR EFFIZIENZSTEIGERER.

Methoden, Tools, Strategien und auch Training und Coaching - das gesamte Paket - muss sich daran messen lassen, wie wirksam es ist. Die Umsetzbarkeit steht deshalb immer im Fokus. Das was Sie bei saleshero bekommen, sind keine „Schön zu wissen“-Seminare oder „Ich war mal da“-Workshops, sondern hier bekommen Sie das was Sie nach vorne bringt.

Alles ist 100% praxistauglich, erprobt und bewährt - sodass Sie die Sicherheit haben, das es funktioniert und nachhaltig ist.

FÜR TEAMPLAYER.

Zusammen ist man stärker und besser und vielfältiger. Deswegen ist im Vertrieb und Verkauf Teamentwicklung auch das A und O. Somit können Sie einzigartige Leistungen erzielen. Das macht Ihr Unternehmen und Ihren Vertrieb schneller, erfolgreicher und hält den Wettbewerb auf Distanz.

Bringen Sie mehr Power in Ihr Team und bauen die Potentiale aus, die in Ihrem Team drinstecken. Es ist meistens mehr, wie wir denken. Finden Sie es heraus mit einer Potenzialanalyse.

FÜR WEITERENTWICKLER.

„The propose of a business is to create a customer“ - diese Erkenntnis ist nicht neu im Vertrieb. Doch die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Vertrieb ändern sich permanent - und das deutlich. Die Ansprüche an die Arbeit im Vertrieb verschärfen sich und gleichzeitig ergeben sich fortwährend neue Chancen.

Um nicht nur einen Schritt, sondern ein Sprung voraus zu sein, machen Sie eins: Erhöhen Sie die Umsetzungsgeschwindigkeit und bestimmen dadurch wie schnell Sie die abgesteckten Ziele erreichen.

... unsere Performanceprogramme werden Sie herausfordern mit Hochgeschwindigkeit Ihre Ziele zu erreichen!

BEREIT FÜR DEN DURCHBRUCH.

Jochen Metzger ist ein praxiserfahrener Vertriebsexperte und ‚mit allen Wassern gewaschen‘. Sein Team und er garantieren höchste Kompetenz - wenn es um Vertrieb & Verkauf, Strategie und Führung geht.

Mit saleshero haben sie ein Konzept entwickelt das einzigartig ist! ... komplett anders, weil es sich nur auf Vertrieb und Verkauf konzentriert. Sonst nichts! Und deshalb vertrauen eine Vielzahl an Unternehmen gerade deswegen auf die Expertise von Jochen Metzger.

„ÜBER JAHRZEHNTE
PRAXISERFAHRUNG.
UND TAUSENDE IN
VERTRIEB & VERKAUF DIE
DAVON PROFITIEREN.“

- + Enorme Wahlmöglichkeit aus mehr als 50 verschiedenen Trainingsplänen
- + Erfahrene Trainer-/Vertriebsexperten - top-qualifiziert
- + Systematische Entwicklung / Training von Vertriebsteams
- + Massgeschneiderte Trainingsprogramme für individuelle Unternehmensziele
- + Starke Praxistrainings von Vertrieblern für Vertriebler
- + Bewährte Trainings-/Workshop-Pakete und Zertifikatslehrgänge
- + Moderierter Erfahrungsaustausch für Vertriebsprofessionalisierung und Umsatzsteigerung
- + Ganzheitliches Angebot mit Trainings, Workshops, Coaching, Beratung und Umsetzung
- + Ganzheitliche Begleitung - von A bis Z für Ihren Vertriebs Erfolg

COACHING & SPARRING

Wer den entscheidenden Sprung voraus sein möchte, braucht einen Sparringspartner mit dem er ‚auf Augenhöhe‘

Vertriebsziele und -strategien reflektieren kann um ‚neue‘ relevante Erfolgsfaktoren zu definieren. Jemand der einen herausfordert und aufzeigt was in einem steckt. Oder bestätigt, dass man auf dem richtigen Weg ist. Am Ende steht Ihr Erfolg - ganz sicher.

DEVELOPMENT & CONSULTING

Viele Unternehmen reiben sich bei dem Versuch auf, schnell mehr Umsatz machen zu wollen und den Profit zu steigern.

saleshero macht aus einem X kein U - sondern zeigt mit glasklaren Prozessen und hunderten Business Cases, wie Sie Ihren Vertrieb auf den nächsten Level bringen. Konsequenz und ohne Risiko vom Weg abzukommen.

TRAINING & PERFORMANCE

Training & Performance-Programme haben Grenzen - um über sie hinauszugehen. Von Limit zu Limit denken,

Potenziale erkennen und die Performance zu entwickeln - um sichtbar und nachhaltig seine Ziele zu erreichen. Deshalb bekommt man mit saleshero kein Schema F, sondern man sucht sich das Programm aus, das einen dort hinbringt, wo man hin möchte. Und das 100% sicher.

„MASSIV AN VERTRIEBSSTÄRKE GEWINNEN...“

„... das war unser Ziel! Als mittelständischer Lösungsanbieter kann ich sagen: Für uns ist das saleshero-Vorgehen das Nonplusultra. Von der Identifikation von Potentialen bei Zielkunden über deren Ansprache, von der Einwandbehandlung bis zur Abschlusstechnik deckt das Training jeden Bereich ab.“

Mit Erfolg: Die beiden Niederlassungen, die in die Trainingsprogramme gestartet sind, schlagen das Gesamtunternehmen in der Umsatzentwicklung um den Faktor 3. Und erzielen dabei auch bessere Margen.“

(H. Eisenhauer, Vorstand Technik / Schöler AG)

WAS SIND DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN FÜR MEHR WACHSTUM?

Wir haben sie gefragt: Vertriebs- und Verkaufsleiter, Vertriebler und Verkäufer, Account Manager, Vertriebsingenieure, Key Account Manager, Verkaufsberater und auch Unternehmer, Geschäftsführer und Vorstände.



... UND DESHALB MACHEN KLASSISCHE VERTRIEBSSEMINARE KEINEN SINN!

Eine Vielzahl an Studien belegen es immer wieder, dass ein „klassisches“ Training oder Seminar heutzutage immer weniger ausreicht um im Verkauf oder Vertrieb Ziele zu erreichen oder Strategien so in die Umsetzung zu bringen, dass man am Ende den „geplanten“ Vertriebserfolg erreicht. Denn wir haben kein Wissens- oder Erkenntnisproblem, sondern zu häufig zu wenig Umsetzungsmomentum. Und darum machen „klassische“ Seminare und Trainings keinen Sinn und die Methode „Immer mehr vom Gleichen, nur dieses Mal ein wenig mehr und ein wenig anders.“ versagt.



KOMBINIEREN SIE AUS DEN PROGRAMMEN DIE SIE IM VERTRIEB & VERKAUF GARANTIERT NACH VORNE BRINGEN.

→ salesBASIC

Mit hoher Präzision akquirieren Sie die „wertvollen“ Kunden, erfassen Verkaufschancen mit hoher Sicherheit im Abschluss und generieren dadurch die entscheidenden Aufträge, um sich vom Wettbewerb abzuheben - denn mit salesBASIC beherrschen Sie das Verkaufen von A bis Z. Zu 100% setzen Sie Ihre Potenziale so ein, das Sie ein High-Performer sind - mit den besten Vertriebsergebnissen.

→ salesPROFI

Durch „klare“ Vertriebsprozesse arbeiten Sie hoch effektiv und effizient an Ihren Vertriebsprojekten und mit dieser progressiven Vorgehensweise haben Sie „Alles im Griff“. Sie fokussieren sich auf die profitablen Kunden und wissen zu jeder Zeit - welche Rolle Sie in der Kaufentscheidung bei den Kunden einnehmen. Über ein professionelles Kundenmanagement erreichen Sie souverän Ihre Vertriebsziele.

→ salesEXPERT

Die Herausforderungen Ihrer Kunden stellen Sie in den Mittelpunkt und dadurch reduzieren Sie die Preissensibilität und den Wettbewerbsdruck. Durch Ihre Position als Experte verhandeln Sie „auf Augenhöhe“ und Kunden erkennen das Sie die „perfekte“ Lösung haben. Eine hohe Stabilität in der Kundenbeziehung sichert die Profitabilität Ihrer Vertriebsprojekte. Planbar und Messbar.

→ salesLEADER

Mit einem soliden Fundament bringen Sie Vertriebsstrategien in die Umsetzung und das über praktikable Vertriebsprozesse. Für Ihr Vertriebsteam sind Sie der Coach - der Optimierungspotenziale erkennt und fördert - mit dem Resultat: Überdurchschnittliche Leistungen. Eine Vertriebsorganisation „zu bewegen“ ist Ihr daily business und überzeugende Vertriebsergebnisse sind der Standard.

→ salesBASIC

Mit hoher Präzision akquirieren Sie die ‚wertvollen‘ Kunden, erfassen Verkaufschancen mit hoher Sicherheit im Abschluss und generieren dadurch die entscheidenden Aufträge, um sich vom Wettbewerb abzuheben - denn mit salesBASIC beherrschen Sie das Verkaufen von A bis Z. Zu 100% setzen Sie Ihre Potenziale so ein, das Sie ein High-Performer sind - mit den besten Vertriebsergebnissen.

Die Grundlagen für erfolgreichen Vertrieb und Verkauf.

- | | |
|-------|---|
| 12/13 | Umsatzstark Verkaufen
Das Verkaufsseminar No.1 |
| 14/15 | Der perfekte Messeerfolg
Das Messetraining |
| 16/17 | Verkaufsstarker Innendienst
Kunden binden. Umsatz steigern. |
| 18/19 | Perfekte Vertriebsperformance
Schlagzahl-Management |
| 20/21 | Souverän Präsentieren
Punkten Sie im Vertrieb. |

Das Verkaufsseminar Nr.1

UMSATZSTARK VERKAUFEN

Im Vertrieb steht man immer wieder neuen Herausforderungen gegenüber und dadurch ergeben sich fortwährend neue Chancen. Dabei machen lukrative Verkaufsabschlüsse und langfristige partnerschaftliche Kundenbeziehungen den Erfolg eines Verkäufers aus. Und beides hast du in der Hand! Das notwendige Know-How lernen Sie in diesem Seminar. Die wichtigsten Verkaufsthemen von A - wie „Akquise“, bis zu Z - wie „zielsicher im Abschluss“. So steigern Sie Ihre Abschlusschancen und erreichen Ihre Vertriebsziele effektiver.

UMSATZSTARK VERKAUFEN ist das Trainingsprogramm für Menschen in Vertrieb und Verkauf, die ihre persönliche + berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen und ihre Verkaufserfolge deutlich steigern möchten.

DU MÖCHTEST IN VERKAUFGESPRÄCHEN UND VERHANDLUNGEN SOUVERÄNER WIRKEN UND MEHR ÜBERZEUGUNGSKRAFT HABEN?

Dieses Intensivseminar in Kombination mit dem online- Boot Camp Kurs - ist die Basis für deinen persönlichen, unternehmerischen und vertrieblichen Erfolg!

// Ab sofort führst du keine Beratungsgespräche mehr, sondern Auftragsgespräche mit Ergebnisstrategie. // Präzise und sicher analysierst du Kundenanfragen und das bringt mehr Qualität in deinen Sales Funnel. // Detailliert bewertest du die Entscheidungskriterien die zum Abschluss führen - mit dem Ergebnis: höhere Auftragsquote + mehr Umsatz. // Einwände werden nicht mehr frustrieren oder verunsichern, sondern du nimmst es als Signal „Der Auftrag ist ganz nah!“ - in dem du mit den richtigen Argumenten den Vorteil bewusst machst. // Von nun an bist du auf jede Verhandlungssituation vorbereitet und kommst nicht unter Druck, denn du verstehst die Verhandlungstaktiken zu kontern, um mit Feingefühl auf Augenhöhe die besten Ergebnisse zu erzielen. // Über professionelle Fragetechniken verstehst du die kaufentscheidenden Kriterien und Motive „herauszufiltern“ und präsentierst dein Produkt/ Dienstleistung eindrucksvoll - sodass du dich vom Wettbewerb abhebst und die entscheidenden Faktoren, die für dein Produkt sprechen, klar und deutlich hervorhebst. // Mit einem perfektionierten Verkaufsstil generierst du über Cross- und Up-Selling-Methoden automatisch Mehrumsatz - und das ohne grossen Mehraufwand. // Perfekt beherrschst du es eine Vertriebsstrategie umzusetzen und dadurch sind deine Vertriebsergebnisse planbar. // Mit einer Vielzahl an praxiserprobten Akquisemethoden, wirst du schneller potenzielle Kunden gewinnen. // Souverän beherrschst du deinen ganz persönlichen festgelegten Verkaufsprozess von A - wie Akquise bis Z - wie Zielerreichung. //

-  **2x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching ,online‘**
-  **Blended Learning (24/7 Zugriff): 34 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...**
-  **Workbook inkl. einem professionellen strukturierten Verkaufsprozess**
-  **salesCARD-Set mit konkreten Verkaufstechniken u. -methoden**
-  **Umfangreiche Checklisten für 100% erfolgreiche Umsetzung**
-  **für alle die im Vertrieb + Verkauf etwas erreichen möchten ...**

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Kundengewinnung
- Fragetechniken
- Bedarfsanalyse
- Angebotsvorlagen
- Verkaufsargumentation
- Abschlussquote
- Kaufmotive
- Verkaufsprozess
- Akquisesystem
- USP / Mehrwert
- Up-Selling
- Cross-Selling
- Einwandbehandlung
- Umsatzsteigerung
- Profi-Mindset
- Preisargumentation



Begegne deinen Kunden auf Augenhöhe und verhandle partnerschaftlich und komme ,ohne Druck‘ zum Abschluss - Beginne mit dem Verkaufsgespräch dort, wo der Durchschnittsverkäufer an seine Grenzen kommt - Perfektioniere deine Fragetechnik um gezielt zu analysieren und detailliert zu präsentieren - Fasziniere deine Kunden davon, dass du der ,beste‘ Experte bist, mit der ,besten‘ Lösung und mit dem ,besten‘ Angebot. Und mach am Ende souverän den Auftrag.



„Ich habe schon viele Verkaufstrainer erlebt, aber so ein Typ war noch nie dabei. Jochen ist ein Querdenker und herausfordernder Coach, was dazu führt das du im Training mit ihm gemeinsam anfängst deine Verkaufsmethodik anzupassen. Sodass es 100% passt, denn vorher lässt er nicht locker! Ich bin überzeugt dieser Typ bringt jeden dazu ein erfolgreicher Verkäufer zu werden. Und dadurch holt dich der Alltag nie ein. Der Boot-Camp-Kurs und die salesBOX sorgten dafür, dass ich immer drangeblieben bin, die Technik geübt und noch neue gelernt habe. Also für mich gibts nur eins: Ich mach weiter.“ (M.Pfeiffer / Siemens)

 **... für weitere Infos**
www.saleshero.one/umsatzstarkverkaufen

Das Messtraining.

DER PERFEKTE MESSEERFOLG

Nirgendwo können Sie so viele direkte Kundengespräche führen wie auf einer Messe. Dennoch werden Messen von vielen Unternehmen und Verkäufern zu wenig genutzt, um Kunden zu gewinnen und die Auftragspipeline zu füllen.

Eine komplette Branche trifft sich. Dem Besucher bietet sich die Möglichkeit, alle Wettbewerber im direkten Vergleich zu erleben. Wer gewinnt den Wettkampf? Nur der, der exzellent vorbereitet in den Wettkampf geht.

Machen Sie Ihren Messeerfolg perfekt und bereiten sich exzellent vor – denn dann werden Sie dem Wettbewerb absolut voraus sein.



Als Produktmanager oder Techniker verfügen Sie über eine hohe Fachkompetenz und sind bestens mit den Vorteilen Ihrer Produkte oder

Dienstleistungen vertraut. Als Vertriebs-spezialist sind Sie fit im Verkauf! Doch Messe ist anders! Hier gelten andere Gesetze! Allein Ihr sicheres Auftreten, Ihre souveräne Kontaktaufnahme und professionelle Gesprächsführung machen aus Messebesuchern Kunden.

Lernen Sie die Erfolgsregeln kennen, mit denen Sie Kontakte knüpfen und Neukunden gewinnen. Trainieren Sie erfolgreiche Methoden der Bedarfsermittlung und überzeugen Sie schließlich bei der Präsentation Ihrer Messe-Highlights.

Nutzen Sie den Follow-Up-Prozess und wandeln Sie durch eine aktive Nachbearbeitung mehr Messekontakte in Kunden um.



... für weitere Infos
www.saleshero.one/messeerfolg

MÖCHTEN SIE AUF DER MESSE IHRE WETTBEWERBER ABHÄNGEN UND DEUTLICH MEHR KUNDEN GEWINNEN?

Mit diesem Messtraining werden Sie optimal vorbereitet sein und punkten in jedem Messeggespräch - dadurch werden Ihre Messeziele planbar und erreichbar.

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Kundengewinnung
- Fragetechniken
- Bedarfsanalyse
- Leadmanagement
- Verkaufsargumentation
- Kundenansprache
- Kaufmotive
- Sales-Pitch
- Akquisesystem
- USP / Mehrwert
- Follow-Up
- Kommunikation
- Persönlichkeit
- Aufmerksamkeit
- Profi-Mindset
- Kundenansprache

 **1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching „online“**

 **Blended Learning (24/7 Zugriff): 8 Workouts mit Video - Audio - eBooks**

 **Workbook inkl. einem „Roten Faden - Das Messeggespräch“**

 **salesCARD-Set mit konkreten Verkaufstechniken u. -methoden**

 **Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung**

 **Technischer Vertrieb, Applikationsingenieure, Produktmanager und Vertriebsaussen-/innendienst**



„Uns hat überzeugt, dass saleshero intensiv die Rahmenbedingungen und die Besonderheiten unsere Branche analysiert und massgeschneidert in das Trainingskonzept integriert hat. Das gesamte Verkaufsteam war hochmotiviert und die Messe erzielte Rekordergebnisse für uns. Ausschlaggebend war sicherlich, dass wir auf den Punkt gecoacht wurden und mit einem perfekten Leadmanagement im Anschluss maximale Ergebnisse erzielen konnten.“

Martin Piela Stellv. Verkaufsleiter Medizin / Assistant Sales Manager Diagramm Halbach GmbH & Co. KG

Kunden binden. Umsatz steigern. Potenziale ausschöpfen.

VERKAUFSSTARKER INNENDIENST

Der Vertriebsinnendienst ist die Schaltzentrale und Sie sind Berater, Verkäufer und Dienstleister - Alles in einem. Das zeigt wie wichtig es ist, dass alle Prozesse, Abläufe und Vorgehensweisen exakt funktionieren, um die Herausforderungen zu meistern.

Sie unterstützen den Aussendienst und tragen wesentlich zur Umsatzsteigerung und Kundenbindung bei. Ihre Verkaufsstärke ist mitentscheidend und im Vertriebsinnendienst sind Sie ein Erfolgsfaktor in der Vertriebsorganisation.

**WOLLTEN SIE SCHON
IMMER DIE CHANCE
NUTZEN MEHR
AUS IHREN
KUNDENANFRAGEN
HERAUSZUHOLEN?**

Wer erfahren möchte mit welchen Methoden man zielsicher Kundenanfragen bewertet und dadurch die Auftragsquote nach oben geht, sollte dieses Training nicht verpassen.



Erkennen Sie wieviel Umsatzpotenzial in B/C-Kunden steckt - Qualifizieren Sie Kundenanfragen exakt und erhöhen dadurch Ihre Auftragschancen - Machen Sie aus Einwänden die besten Verkaufsargumente - Nutzen Sie Up-/Cross-Selling und gewinnen Sie dadurch mehr profitable Aufträge - Arbeiten Sie proaktiv im Vertriebsteam und erreichen gemeinsam ihre Vertriebsziele - Perfektionieren Sie das Kundenmanagement im Unternehmen, denn das bringt Sie auf Distanz zum Wettbewerb - Nutzen Sie jede Gelegenheit um verkaufsstark zu werden ...

// Präzise und sicher analysieren Sie Kundenanfragen und das erhöht den Mehrwert für Ihre Kunden. // Mit einem perfektionierten Verkaufsstil generieren Sie über Cross- und Up-Selling-Methoden automatisch Mehrumsatz - und das ohne grossen Mehraufwand. // Über eine Vielzahl an praxiserprobten Akquise-Methoden, werden Sie schneller potenzielle Kunden gewinnen. // Perfekt beherrschen Sie die Aufgabenteilung im AD/ID-Team und das schafft eine hohe Vertriebsperformance. // Zielorientiert ist die Vorgehensweise in der Angebotsverfolgung und dadurch stärken Sie jede Kundenbeziehung. // Durch ein vertrauensvolles Beziehungsmanagement unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb und machen sich zur No.1 im Kundenkopf. // Ihre Kommunikation ist zielgerichtet und abschlussorientiert, das verkürzt den Entscheidungsprozess Ihrer Kunden und Sie bekommen schneller den Auftrag. // Den praxiserprobten Verkaufsprozess haben Sie im Griff und das gibt Ihnen Sicherheit im Kundenkontakt. // Bei Kundenreklamationen überzeugen mit den passenden Argumenten und das überzeugt auch Ihre Kunden. // ...

-  **2x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching (online)**
-  **Blended Learning (24/7 Zugriff): 18 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...**
-  **Workbook inkl. einem „Roten Faden - Anfrage-/Angebotsqualifizierung“**
-  **salesCARD-Set mit konkreten Argumentations- und Fragetechniken**
-  **Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung**
-  **für alle die im Vertrieb + Verkauf im Innendienst arbeiten, sowie für Innendienstleiter ...**

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Anfragequalifizierung
- Fragetechniken
- Bedarfsanalyse
- Angebotsvorlagen
- Verkaufsargumentation
- Angebotsmanagement
- Kaufmotive
- Verkaufsprozess
- Abschlussorientierung
- USP / Mehrwert
- Up-/Cross-Selling
- Einwandbehandlung
- Preisargumentation
- Koordination ID/AD

“

„Wir erreichen deutlich bessere Vertriebsergebnisse durch einen perfekten funktionierenden Verkaufsprozess, den wir durch das Training an die Hand bekommen haben. Die Auftragszahlen im Innendienst haben sich verdreifacht. Das besondere daran ist, dass auch die Reklamationsquote sinkt und die Kundenzufriedenheit nach oben geht.“ (K.

Liebknecht / AEG)



... für weitere Infos
www.saleshero.one/vertriebsinnendienst

Erfolgreich durch Schlagzahl-Management

PERFEKTE VERTRIEBSPERFORMANCE

Erfolgreiche Verkäufer verstehen es perfekt ihre Aktivitäten zu planen, sodass sie vielfältigste Herausforderungen im Vertrieb mit hoher Geschwindigkeit und bestmöglichen Ergebnissen umsetzen. Ohne dabei selbst auf der Strecke zu bleiben, ist das nur möglich, wenn sie mit ihren Ressourcen intelligent umgehen.

Und dabei sind Geschwindigkeit „Wie schnell wir etwas umsetzen“ und Qualität „Wie wertvoll die Ergebnisse sind“ - wichtige Faktoren. Damit das machbar ist, braucht man ein System - das Aktivitäten, Produktivität und Qualität sichtbar macht.



Im Vertrieb beherrschen Sie das Handwerkzeug von A bis Z - kennen Ihre Produkte aus dem Effeff und Ihre Kunden erkennen sofort, dass Sie Ihr

Geschäft verstehen. Doch heutzutage brauchen erfolgreiche Verkäufer ein System mit dem sich Verkaufsergebnisse skalieren lassen - und das mit hoher Genauigkeit.

Sie wollen Ihre Vertriebsproduktivität steigern und sofort besser und geplanter verkaufen? Dieses Training zeigt wie es geht! Wie man seine Verkaufsaktivitäten mit wenig Aufwand erhöht, erfolgsproduzierende Aktivitäten steuert und unmittelbar produktiver wird. Mit diesem ultimativen Leitfaden, bekommen Sie die Mechanismen - mit denen Sie Ihren Umsatz multiplizieren. Und erfahren die Geheimnisse der „4 Disziplinen der Umsetzung“ - damit ihre Strategien sicher funktionieren und Sie Ihre Ziele erfolgreich erreichen.



... für weitere Infos
www.saleshero.one/schlagzahlmanagement

SUCHEN SIE NACH EINEM SYSTEM, DAS SIE EFFEKTIVER ERGEBNISSE ERREICHEN LÄSST?

Erfolgreiche Verkäufer müssen heute vielfältigste Anforderungen in immer kürzerer Zeit erfüllen. Damit das noch machbar ist, braucht man ein System.

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Umsetzungsdisziplin KPI-Definition
- POT-Analyse Strategieprozess
- Performancemanagement Zielplanung
- Coaching Kennzahlensystem
- Schlagzahl-Management Profi-Mindset
- Future-Set Ziel-/Strategie-Prozess
- Vertriebsproduktivität Umsatzmultiplikator

- 1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching (online)
- Blended Learning (24/7 Zugriff): 4 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...
- Workbook inkl. Zielsystem KLARHEIT + FOKUS
- salesCARD-Set mit konkreten Ziel-/Selbstmanagement-Methoden
- Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung
- für alle die im Vertrieb + Verkauf etwas erreichen möchten ...



„Unser Vertriebsteam wollte kein Verkaufstraining mehr, um wiederholt die einfachen Verkaufsmethoden zu trainieren, sondern sie wollten einen Trainer der sie herausfordert. Genau das hat Jochen Metzger hinbekommen! Er hat erfahrenen Key Account Managern und Vertriebsingenieuren gezeigt wie man über ein Schlagzahl-Management konsequent seine Vertriebsergebnisse steigern kann. Wir sind überzeugt, dass wir mit saleshero und Jochen Metzger einen Partner an unserer Seite haben, der perfekt zu uns passt und uns weiterbringt.“
(J. Amedick, VP Sales / SIEMENS)



Punkten Sie souverän und überzeugend - in jeder Verkaufssituation

SOUVERÄN PRÄSENTIEREN.

ENTSCHEIDEND IST
WIE ÜBERZEUGEND
SIE - IN JEDER -
VERKAUFSITUATION
SIND ...

Ab jetzt wirken Sie souverän und setzen Ihre Produkte so in Szene, sodass alle Ihre Argumente überzeugen. Mit einem Ergebnis: Eine deutlich höhere Präzision in Ihren Vertriebsergebnissen.

Sie möchten Ihre Kunden wirkungsvoll informieren, für Ihre Sache begeistern und Ihre Ideen, Produkte und Angebote besser verkaufen? Absolut 100% praxisorientiert lernen Sie, Ihre persönliche Überzeugungskraft zu steigern, zielgruppengerecht zu präsentieren, professionell zu visualisieren und moderne Medien, wie iPad & Co. optimal einzusetzen. Trainieren Sie ausserdem, präzise und erfolgswirksam zu argumentieren und, wie Sie selbst in schwierigen Situationen positive Ergebnisse erzielen!



Die kaufentscheidenden Motive innerhalb kürzester Zeit erkennen - Mit einem perfekten Elevator-Pitch überzeugen Sie innerhalb von ein paar Sekunden - Machen Sie aus Einwänden die besten Verkaufsargumente - Setzen Sie mit iPad & Co. WOW-Effekte in Ihrer Präsentation - Überzeugen Sie ohne Worte und beeindrucken dabei Ihre Kunden - Machen Sie aus Ihren PowerPoint-Folien eine Sensation, statt Langeweile - Gewinnen Sie blitzschnell die Aufmerksamkeit in jeder Verkaufssituation ...

-  2x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching (online)
-  Blended Learning (24/7 Zugriff): 8 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...
-  Workbook inkl. einem „Roten Faden - Aussergewöhnlich Präsentieren“
-  salesCARD-Set mit konkreten Präsentations- u. Argumentationstechniken
-  Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung
-  für alle die im Vertrieb + Verkauf etwas erreichen möchten ...

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Moderation
- Fragetechniken
- Aufmerksamkeit
- Überzeugungskraft
- Verkaufsargumentation
- WOW-Präsentation
- Elevator-Pitch
- Wahrnehmung
- PowerPoint + Co.
- USP / Mehrwert
- Persönlichkeit
- Einwandbehandlung
- Souveränität
- Kommunikation



... für weitere Infos
www.saleshero.one/souveränpräsentieren



→ salesPROFI

Durch ‚klare‘ Vertriebsprozesse arbeiten Sie hoch effektiv und effizient an Ihren Vertriebsprojekten und mit dieser progressiven Vorgehensweise haben Sie ‚Alles im Griff‘. Sie fokussieren sich auf die profitablen Kunden und wissen zu jeder Zeit - welche Rolle Sie in der Kaufentscheidung bei den Kunden einnehmen. Über ein professionelles Kundenmanagement erreichen Sie souverän Ihre Vertriebsziele.

Methoden & Tools
für den professionellen
Vertrieb und Verkauf.

- 24/25 **Professionelles Angebotsmanagement**
Steigern Sie Ihre Abschlusschancen
- 26/27 **Kundenprofiling**
Sales Code für mehr Umsatz
- 28/29 **Wirkungsvoll und hart verhandeln**
Verhandlungstraining für Profis
- 30/31 **Zielsicher zum Abschluss**
Professionelles Abschlusstraining
- 32/33 **Stark in der Neukundengewinnung**
Erfolgreiche Kundenakquise

So steigern Sie Ihre Abschlusschancen

Professionelles Angebotsmanagement

Es ist immer noch so - in vielen Unternehmen wird häufig Umsatzpotential nicht genutzt, weil Kundenanfragen gar nicht oder zu wenig qualifiziert werden. Die Folge: Angebote sind oft Kauf- und Entscheidungsverhinderer. Und mit einem Professionellen Angebotsmanagement werden Sie eine Vielzahl Ihrer Mitbewerber hinter sich lassen. Von der Angebotsqualifizierung und -erstellung bis hin zur effektiven Nachverfolgung perfektionieren Sie Ihr Angebotsmanagement und steigern Ihre Verkaufs- und Abschlusschancen.

Wie man Kundenanfragen qualifiziert und über das passende Angebot den Umsatz multipliziert, das erfahren Sie in diesem Training. Absolut wertvoll: Sie bekommen einen exklusiven Einblick in die Angebote von Top-Verkäufern aus verschiedenen Branchen - und wie diese dadurch ... Souverän werden Sie durch bewährte Fragetechniken herausfinden, was Kunden erwarten und welche Inhalte im Angebot die Kaufentscheidung hervorrufen. Dadurch werden Sie höhere Abschlussquoten haben und die Durchlaufzeit von der Anfrage bis zum Auftrag wird sich deutlich verkürzen. ... und Sie haben den exklusiven Einblick in das Akquisesystem von Top-Verkäufern und deren Angebotsvorlagen. Das ist ganz sicher einzigartig, denn Sie erfahren auch mehr über die Erfolgsquote!



Qualifizieren Sie Ihre Anfragen so, dass Sie Erfolgchancen erkennen und Alibianfragen vermeiden - Mit verkaufsaktiven Formulierungen werden Sie Kunden überzeugen - Texten Sie unwiderstehlich Angebote, indem Sie die Grundregeln der Angebotsgestaltung beachten - Steigern Sie Ihren Umsatz durch systematisches nachfassen von Angeboten - Erkennen Sie sofort den Entscheidungsprozess Ihrer Kunden und kommen zielsicher zum Abschluss

WAS TUN SIE UM IHRE TREFFERQUOTE BEI ANGEBOTEN ZU ERHÖHEN?

Umso höher die Qualität der Angebote - desto höher der Umsatz. Klingt einfach und ist es auch, wenn man es professionell macht!



Jede Anfrage qualifizieren Sie so detailliert, um zu erkennen ob es lohnenswert ist ein Angebot zu erstellen // Die Inhalte im Angebot treffen die Entscheidungsmotive Ihrer Kunden und dadurch steigt die Auftragswahrscheinlichkeit // Absolut souverän reagieren Sie in der Angebotsphase auf Einwände und das gibt dem Kunden mehr Sicherheit // Mit einer professionellen Fragetechnik analysieren Sie präzise die Kundenanforderungen und bringen Argumente die für Ihr Produkt sprechen // Mit einem bewährten Prozess im Angebotsmanagement schaffen Sie es Cross- und Upselling-Potenziale zu identifizieren und das bringt Ihnen deutlich mehr Umsatz // Perfekt verstehen Sie es den Kundenstamm gezielt zu segmentieren, Abwanderungspotenzial rechtzeitig zu erkennen und diese Erträge für das Unternehmen zu sichern // Mit perfekt formulierten Argumenten setzen Sie Ihre Produkte in Szene und das unterscheidet Sie klar und deutlich vom Wettbewerb //



- 2x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching**
- Blended Learning (24/7 Zugriff): 8 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...**
- Workbook inkl. einem professionellen strukturierten Prozess „Angebotsmanagement“**
- salesCARD-Set mit konkreten Verkaufstechniken u. -methoden**
- Umfangreiche Checklisten für 100% erfolgreiche Umsetzung**
- für alle die im Vertrieb + Verkauf etwas erreichen möchten ...**

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Kundengewinnung
- Fragetechniken
- Bedarfsanalyse
- Angebotsvorlagen
- Verkaufsargumentation
- Abschlussquote
- Kaufmotive
- Verkaufsprozess
- Akquisesystem
- USP / Mehrwert
- Up-Selling
- Cross-Selling
- Einwandbehandlung
- Umsatzsteigerung
- Profi-Mindset
- Preisargumentation
- Sales Funnel
- Opportunity-Management

... für weitere Infos www.saleshero.one/angebotsmanagement

Verkaufsstrategien für mehr Kunden und höheren Umsatz.

Kundenprofiling

100% Code-Kompatibel im Vertrieb

Mit Kundenprofiling bekommen Sie sofort einen Überblick zu den Kauf- und Entscheidungsmotiven. Dadurch können Sie exakt den Entscheidungsprozess Ihrer Kunden analysieren und Ihre Verkaufsaktivitäten lassen sich zu 100% darauf abstimmen. Sie erlernen eine Methode mit der Sie detailliert Personen und Unternehmen scannen können - verstehen es Werte- und Motivstrukturen zu kombinieren und Verhaltensweisen darauf abzustimmen. Ab jetzt ist Verkaufserfolg kein Zufall mehr, denn auch unbewusste Kaufentscheidungen lassen sich bewusst lenken. Kundenprofiling beginnt dort, wo herkömmliche Tools wie Bedarfsanalysen und Daten / Fakten ihre Grenzen haben. Aktivieren Sie mit diesem Seminar neue Umsatzpotenziale!



- Kundenprofiling verschafft Ihnen einen Wettbewerbsvorteil und stärkt Ihr Beziehungsmanagement -
- Mit 100%-typgerechter

Argumentation und Präsentation behalten Sie Ihre Souveränität in jedem Verkaufsgespräch. -

Sie scannen die Entscheidungsprozesse Ihrer Kunden und dadurch können Sie bewusst den Kaufprozess steuern // Über eine Motiv- und Werte-Matrix wissen Sie mit den passenden Nutzenargumenten zu punkten // Ihre Produktpräsentation löst Kaufimpulse bei Ihrem Kunden aus und das erhöht die Abschlusschancen // Mit Storytelling schaffen Sie emotionale Kaufkriterien und rationale Fakten werden bewusster wahrgenommen // Jederzeit beherrschen Sie souverän den Umgang mit verschiedenen Persönlichkeitstypen - diese Beziehungskompetenz ist der Schlüssel zum Verkaufserfolg // Konsequenz analysieren Sie Zielgruppen und perfektionieren dabei Ihre Akquisemethoden // Kunden erkennen jetzt im Detail den Mehrwert Ihrer Produkte / Dienstleistungen und das distanziert den Wettbewerb

ENTDECKEN SIE DEN SALES CODE UND KNACKEN DADURCH DIE UMSATZGRENZE.

Werden Sie zum Kundenprofiler. Erkennen Sie die Entscheidungsmuster Ihrer Kunden und entwickeln die typ-optimale Verkaufsstrategie. Mit der Konsequenz: Mehr Umsatz.

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- DISG-Modelle
- Fragetechniken
- Bedarfsanalyse
- Entscheidungsprozesse
- Verkaufsargumentation
- Persönlichkeitstypen
- Kaufmotive
- Verkaufsprozess
- Akquisesystem
- USP / Mehrwert
- Emotionssysteme
- Beziehungsmanagement
- Verkaufspsychologie
- Sprachmuster
- Profi-Mindset
- Storytelling

 2 Tage Intensivtraining mit Umsetzungscoaching

 Blended Learning (24/7 Zugriff): 4 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...

 Workbook inkl. einem „Kundenprofiling“

 salesCARD-Set mit konkreten Analysetechniken u. -methoden

 Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung

 für alle die im Vertrieb + Verkauf etwas erreichen möchten ...



... für weitere Infos
www.saleshero.one/kundenprofiling

Das Verhandlungstraining für Vertriebsprofis

Wirkungsvoll und hart verhandeln.

Heute treffen Verkäufer immer häufiger auf einen strategisch ausgerichteten Einkauf, ein Buying Center oder auf extrem fokussierte Entscheider bei ihren TOP-Kunden, und das erfordert eine Professionalisierung der Verhandlungs- und Gesprächsführung. Kunden im B2B erwarten heutzutage Mehrwertkonzepte, die ihre Position im eigenen Wettbewerb stärken. Vertriebler oder Verkäufer, die sich nicht kundenorientiert auf diese wichtigen Verkaufsgespräche vorbereiten, bekommen oftmals keine zweite Chance. Die 'gewohnten' Argumentationsketten greifen unter den veränderten Bedingungen oftmals nur noch bedingt. Eine Herausforderung der sich heute Verkäufer stellen sollten und permanent ihre Vorgehensweise an die 'neuen' Anforderungen anpassen sollten.

Wie Profivertriebler Einkaufstaktiken analysieren um in Verhandlungen die Oberhand zu behalten, das zeigt Ihnen der Vertriebsexperte Jochen Metzger im Detail. Sie bekommen 100%-praxisnahe Tools und erstellen Ihr persönliches Playbook „Verhandeln“, sodass Sie in jeder Verhandlungsphase souverän wirken. Es wird keine Gesprächssituation geben auf die Sie taktisch nicht vorbereitet sind - im Gegenteil: Sie beherrschen es Kunden- und Eigeninteresse zu kombinieren, damit der Vorteil auf Ihrer Seite ist. Und Ihren Kunden geben Sie das Gefühl ein gutes Geschäft zu machen.



Gehen Sie top-vorbereitet in jede Verhandlung und erzielen Sie dabei bestmögliche Ergebnisse - Professionalisieren Sie

Ihr Verhandlungsgeschick durch wirksame Argumentationsstrategien - Erkennen Sie Buying-Center-Strukturen und bauen dadurch eine Vielzahl von Handlungsoptionen auf - Reagieren Sie gelassen auf Druck in der Verhandlung und kontern mit fachlicher Kompetenz - Sie verhindern einseitige Preisgespräche durch Mehrwertkonzepte und stärken Ihren Expertenstatus

ÜBERZEUGEN SIE IN JEDER VERHANDLUNG?

Die Herausforderung einer Verhandlung ist einfach zu bestehen, wenn man eine klare Taktik hat und mit schlagfertigen Argumenten überzeugt.

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Umsetzungsdisziplin
- Verhandlungsbasics
- Win-Win-Technik
- Kommunikation
- Buying-/Selling-Center
- BATNA-Methode
- Preis-/Profit-Technik
- Mehrwert-Konzepte
- Deal-Closing-Techniken
- Profi-Mindset
- ROI-Darstellung
- Ziel-/Strategie-Prozess
- Einwandbehandlung
- Selbstbewusstsein

- 2 Tage Intensivtraining mit Umsetzungscoaching (online)**
- Blended Learning (24/7 Zugriff): 6 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...**
- Workbook „Professionell Verhandeln“ + MindMap „Verhandeln“**
- salesCARD-Set mit konkreten Verhandlungsmethoden und -tools**
- Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung**
- Erfahrene Verkäufer, Account Manager, Key Account Manager, Führungskräfte im Vertrieb, Verkaufs- u. Vertriebsleiter**

Mit den passenden Fähigkeiten, der richtigen Einstellung, der bestmöglichen Vorbereitung, optimalen Prozessen, dem Wissen über Regeln und dem Gespür für die Kniffe des Verhandeln bleiben auch Ihre Deals profitabel. Klassisches Verkaufs- oder Verhandlungstraining genügt heute nicht mehr. Denn Nuancen entscheiden, ob Sie den Auftrag und eine attraktive Marge mit nach Hause nehmen. Jochen Metzger und sein Team zeigen erfahrenen Verkäufern und Vertriebsexperten, welche Stellschrauben sie im Verhandlungsprozess noch drehen können und worauf es wirklich ankommt: Für mehr Marge, mehr Profit, mehr Top Deals.

Ihre Mannschaft hat zu wenig Know-how für die anstehenden Verhandlungen?
Sie verkaufen ausreichend, aber die Marge lässt zu wünschen übrig?
Die Verkäufer sind nicht bissig genug und trauen sich nicht, gegen den „mächtigen“ Kunden auch mal zu kontern?
Die Einkäufer kicken Sie öfter mit dem Argument „Sie sind zu teuer“ aus dem Rennen?
Im Verhandlungsprozess bleibt meist zu wenig Zeit für die Vorbereitung?
Ihnen fehlt eine echte Negotiation Task Force, um die Big Deals an Land zu ziehen?

Dann wird es höchste Zeit für neue Kniffe und nachhaltige Impulse. Ob erfahrener Vertriebler oder Neuling im Verhandeln – Jochen Metzger und sein Team machen Ihre Mannschaft zu einem echten Verhandlungsteam und fit für die immer komplexer werdende Welt des Verhandeln.



„Im Rahmen eines Workshops haben wir im Vertrieb unsere Verhandlungskompetenzen einem Stresstest unterzogen. Alle Teilnehmer wollten bewusst diese Erfahrung machen, um herauszufinden wo sie ihre Entwicklungspotenziale haben. Darauf aufbauend haben wir gemeinsam mit saleshero, in der DACH-Region, alle KAMs und Account Manager in einem mehrstufigen Programm zu Verhandlungsexperten ausgebildet. ... es hat sich dadurch nicht nur das Verhandlungs-Know-How verbessert, sondern gleichzeitig schliessen wir unsere Projekte mit höheren Margen ab ...“ (W. Verhaag, Sales Director / AEG)



... für weitere Infos
www.saleshero.one/verhandeln



Professionelles Abschlusstraining

Zielsicher zum Abschluss.

WIE GUT SIND SIE,
WENN ES DARUM GEHT
DEN AUFTRAG
ZU MACHEN?

Mit der richtigen Abschlusstechnik erkennen Sie blitzschnell wo der Kunde in seiner Kaufentscheidung steht und was Sie jetzt tun müssen um den Auftrag zu bekommen.



Nutzen Sie das Prinzip -Leistungsstarker Vertriebsorganisationen- und strukturieren ihre Aktivitäten anhand präziser Verkaufsprozesse und der Bedeutung für die Kundenbeziehung -

Übernehmen Sie in der Abschlussphase die Initiative, denn das erhöht Ihre Auftragschancen - Analysieren Sie die entscheidenden Kaufaktoren und beschleunigen Sie dadurch den Kaufprozess - Integrieren Sie die bewährtesten Vertriebsmethoden innerhalb Ihrer Abschlusstategien und steigern Sie dabei Ihre Abschlusschancen - Konzentrieren Sie sich auf die umsatzstarken Projekte und fokussieren Sie Ihre Vertriebsaktivitäten, um Ihre Vertriebsserfolge zu vervielfachen



... für weitere Infos
www.saleshero.one/abschlusstraining

Zu oft werden im Vertrieb die Chancen vergeben, den Auftrag klarzumachen, weil in der entscheidenden Phase häufig die Kaufbereitschaft nicht erkannt wird. Oder im B2B-Vertrieb ohne strukturierten Verkaufsprozess gearbeitet wird. Mit der Folge: Keine 100% Kundenfokussierung. Die Konsequenz: Keine 100% Verkaufseffektivität.

Möchten Sie einen klaren Vorteil gegenüber Ihrem Wettbewerb haben? In den entscheidenden Verkaufsphasen den Kunden überzeugen? Und immer die Sicherheit haben zu erkennen, welche Kriterien für den Kunden kaufentscheidend sind? In diesem Training erfahren Sie, was erfolgreiche Vertriebler schon immer effektiver gemacht hat und mit welchen Big Points auch Sie profitable Aufträge abschliessen können. Arbeiten Sie mit ergebnisstarken Methoden die sicherstellen, dass Sie es hinbekommen den Verkaufsprozess auf den Kaufprozess des Kunden auszurichten. Mit professionellen Tools werden Sie systematisch Ihre Verkaufsaktivitäten bewerten und das verhindert, dass Sie den Zeitpunkt verpassen -den Auftrag zu machen-. Closing the Deal - am Ende ist entscheidend wieviele profitable Aufträge Sie abschliessen!



„Eigentlich hatte ich als erfahrener Vertriebler nie ein grosses Problem damit meine Verkaufszahlen zu erreichen. Der Vorteil war, das ich zu meinen Bestandskunden eine sehr gute Beziehung hatte und ich bei vielen als A-

Lieferant gelistet bin. Aber ich wollte produktiver werden, da meine Abschlussquote nur bei 55% lag. Und heute - 12 Wochen nach diesem Training - ist meine Abschlussquote bei 75%. Dabei habe ich nur zwei wesentliche Dinge gemacht: Die „Deal Closing“-Methoden und die Prozess-Map „Abschlusstategie“ 1:1 immer konsequent angewendet. Und dazu die vielen Praxistipps aus den Blended Learnings.“
(Stefan Wagner / Thyssen Krupp)



2x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching (online)



Blended Learning (24/7 Zugriff): 8 Workouts mit Video - Audio - eBooks

...



Workbook inkl. einer Prozess-Map „Abschlusstategie“



salesCARD-Set mit konkreten Präsentations- u. Argumentationstechniken



Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung



Erfahrene Verkäufer, Account Manager, Key Account Manager, Führungskräfte im Vertrieb, Verkaufs- u. Vertriebsleiter

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Zielfokussierung
- Fragetechniken
- Aufmerksamkeit
- Überzeugungskraft
- Verkaufsargumentation
- Verkaufsprozess
- Wertschöpfung
- Kaufprozess
- Kaufargumente
- USP / Mehrwert
- Persönlichkeit
- Einwandbehandlung
- Souveränität
- Kommunikation
- Up-/Cross-Selling

Sie verstehen es exzellent den Kaufprozess Ihrer Kunden zu analysieren und schaffen zu jeder Zeit die Verknüpfung mit Ihren Verkaufszielen. // Mit 1000-fach praxisbewährten „Deal Closing“-Methoden beherrschen Sie jede Situation in der Abschlussphase. // Die Entscheidungsmatrix der Kunden können Sie im Detail bewerten und das sichert das Vertrauen der Kunden in Ihre Lösung. // Über leichtanwendbare Tools halten Sie Ihre Vertriebsprojekte am laufen und dadurch lassen sich Abschlussquoten mit grösserer Genauigkeit prognostizieren. // Durch die Art und Weise in Ihrer Kundenkommunikation stärken Sie die Interaktion mit Ihren Kunden und heben sich vom Wettbewerb ab. // Präzise formulieren Sie Ihre Abschlusstategie und das macht Sie leistungsstärker und handlungsorientierter. // Sie reduzieren Preisdiskussionen, durch Ihre Verkaufssouveränität in der Abschlussphase. // Ausserdem sind Sie in der Lage Ihre Chancen zu erkennen, wie sich Auftragsvolumen und Umsatz steigern lassen.



Erfolgreiche Kundenakquise

So werden Sie stark in der Neukundengewinnung

Die grösste Herausforderung im Vertrieb ist die Neukundenakquise und je nach Geschäftsmodell brauchst du ständig neue Kunden." Häufig ist es jedoch ein „heisses Eisen“ und das führt dazu, das man es oft vernachlässigt. Und das macht die Sache nur schwieriger, weil wir uns zu stark auf das Problem konzentrieren - anstatt auf die Lösung. Und dann sind wir nicht bereit die nötigen Ressourcen in die Akquise zu investieren. Doch das macht die Sache nicht leichter.

Wie Kundenakquise im B2B funktioniert und Sie darüber neues Kundenpotenzial aufbauen können, das werden Sie -live- Schritt für Schritt in diesem Training erfahren. Sie werden sich anhand praxisbewährter Akquisemethoden ein Playbook „Akquise“ erstellen und dadurch auf Augenhöhe akquirieren und gleichzeitig überdurchschnittlich erfolgreich sein. Sie entwickeln eine neue Herangehensweise mit der Sie sich von Wettbewerb abheben, weil Sie genau das Gegenteil von dem tun, was alle anderen machen. Die richtigen Kunden - mit Potenzial zu identifizieren - ist dabei einer der grössten Herausforderungen und die dafür notwendigen Techniken bekommen Sie in diesem Training. Nie mehr werden Sie durch unvorhergesehene Dialoge ‚aus der Bahn geworfen‘, weil Jochen Metzger aus der Erfahrung 1000-er Akquisegespräche aufzeigt - wie man sich in Szene setzt und Interesse weckt.

WOLLEN SIE MEHR KUNDEN GEWINNEN, ABER DIE HERAUSFORDERUNG IST ZU GROSS?

Sie brauchen nur ein System das Ihnen die Sicherheit gibt jede Situation zu meistern. Und mit dem Sie bei potenziellen Kunden punkten.

+ Aus diesem Training werden Sie garantiert die Bestätigung mitnehmen: „Ich kann Akquise!“ - denn Sie werden eine Akquisestrategie entwickeln die 100% funktioniert.

+ Fokussieren Sie sich auf die Kunden mit dem grössten Potenzial, denn im B2B ist entscheidend das Sie darüber auch Umsatz und Profit steigern können.

+ Perfektionieren Sie Ihren Sales-Pitch, denn dadurch überzeugen Sie innerhalb von Sekunden und das entscheidet über Erfolg oder Misserfolg.

+ Entwickeln Sie eine Sogwirkung und faszinieren potenzielle Kunden das Sie der perfekte Partner sind.

+ Definieren Sie passgenau Ihre Zielgruppen, denn das erhöht deutlich Ihre Trefferquote in der Kundenakquise.



Mit „Erfolgreiche Kundenakquise“ bekommen Sie einen klar definierten Akquiseprozess und eine Vorgehensweise, um Zielkunden überzeugend anzusprechen. Wecken Sie durch aussagekräftige Argumente höchstes Kundeninteresse und öffnen sich so die Tür zum persönlichen Termin - direkt beim Kunden!

Gezielt werden Sie Kunden selektieren, die am interessantesten und wertvollsten sind für Ihren Vertriebs Erfolg. // Über Datenbank-Analysen entdecken Sie permanent potenzielle Kunden und das mit minimalem Aufwand. // Sie haben einen strukturierten Kundenentwicklungsplan, mit dem Sie sicherstellen das Sie mit diesen Zielkunden planmässig Ihre Ergebnisse steigern können. // Souverän kontaktieren Sie nur noch die entscheidenden Ansprechpartner und positionieren sich dadurch auf Entscheider Ebene. // Professionell nutzen Sie mehrere Kontaktmedien - von Telefon, Social Media bis Mailing - und positionieren Ihre Produkte/Dienstleistung bei Ihren Zielkunden. // Über Ihr persönliches Playbook „Akquise“ sind Sie auf jede Kommunikations-/ Gesprächssituation optimal vorbereitet. // Am Telefon kommen Sie gezielt auf den Punkt und das macht Sie bei Neukunden interessant. // Bei Einwänden reagieren Sie mit Empathie, positionieren Ihre Produkte durch gezielte Argumente und das stärkt Ihre Position bei den Kunden. // Perfekt verstehen Sie im Akquise-/ Telefongespräch Informationen zu bekommen und daraus weitere Aktionen zu steuern, sodass Sie nicht hängen bleiben - ... an der Zentrale, der Sekretärin oder dem falschen Ansprechpartner-.

... für weitere Infos www.saleshero.one/neukundengewinnung

- 2.1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching
- Blended Learning (24/7 Zugriff): 8 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...
- Workbook inkl. einem professionellen strukturierten Prozess „Akquise“
- salesCARD-Set mit konkreten Verkaufstechniken u. -methoden
- Umfangreiche Checklisten für 100% erfolgreiche Umsetzung
- Vertriebsmitarbeiter im Innen-/ Aussendienst oder im After Sales, Sales-Call Center, Account Manager ...

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Kundengewinnung
- Fragetechniken
- Telefonakquise
- Leadmanagement
- Verkaufsargumentation
- Messeakquise
- Kaufmotive
- Zielplanung
- Akquisesystem
- USP / Mehrwert
- Kennzahlen
- Sales-Pitch
- Einwandbehandlung
- Profi-Mindset
- Profi-Mindset
- Branchenanalysen
- Sales Funnel
- Experten-Positionierung



→ sales**EXPERT**

Die Herausforderungen Ihrer Kunden stellen Sie in den Mittelpunkt und dadurch reduzieren Sie die Preissensibilität und den Wettbewerbsdruck. Durch Ihre Position als Experte verhandeln Sie „auf Augenhöhe“ und Kunden erkennen das Sie die „perfekte“ Lösung haben. Eine hohe Stabilität in der Kundenbeziehung sichert die Profitabilität Ihrer Vertriebsprojekte. Planbar und Messbar.

Konzepte und Strategien für Vertrieb und Verkauf auf Experten-Niveau.

- 36/37 **Strategisch Verkaufen im B2B-Vertrieb**
Das Vertriebstraining für Experten
- 38/39 **Die Herausforderung: Solution Selling**
Erfolgreich Lösungen verkaufen
- 40/41 **Konsequent mehr Umsatz**
Kundenmanagement im B2B-Vertrieb

Das Vertriebstraining für Experten

Strategisch Verkaufen im B2B-Vertrieb

In komplexen Vertriebsprojekten geht häufig der Überblick verloren und die entscheidenden Faktoren die zum Projektabschluss - zum Auftrag - führen, werden nicht im Detail erfasst oder zu unterschiedlich interpretiert. Das Training - Strategisch Verkaufen im B2B-Vertrieb - geht weit über konventionelle Vertriebstrainings hinaus. Will man eine wettbewerbsfähige Vertriebsmannschaft auf höchstem Niveau entwickeln, muss jede Interaktion mit dem Kunden das Verkaufsprojekt voranbringen oder die Kundenbeziehung verbessern. Mit präzisen Methoden und Prozessen lässt sich im B2B-Vertrieb ein Effekt erzielen: Vereinfachung komplexer Vertriebsprojekte - mit dem Ergebnis: Konsistente skalierbare Auftragsgewinnung.

Wahrscheinlich hatten Sie auch schon einmal eine Verkaufschance, die in der Sales Pipeline feststeckte und sich einfach nicht bewegen wollte? In diesem Training zeigen Ihnen Experten zwei wichtige Gründe auf, warum Verkaufsprojekte stecken bleiben: fehlende bzw. ungenaue Informationen und falsche Abstimmung zwischen Kauf- und Verkaufsprozessen. Deshalb - vermeiden Sie „Achterbahnfahrten“ durch die Anwendung von klaren Verkaufschancen-Analysen und erkennen Sie strategische Initiativen genauso, wie Buying-Center-Strukturen bei Ihren Kunden. Fokussieren Sie Ihre Energie und Zeit auf solche Vertriebsprojekte, die am wahrscheinlichsten zu profitablen und langfristigen Kundenbeziehungen führen.

➔ **Analysieren Sie im Detail den Kundenwert und legen Sie die optimale Verkaufsstrategie fest, um einen profitable Kundenbeziehung aufzubauen.**

Präzise erkennen Sie in Ihrer Sales Pipeline, welche Kriterien den Verkaufszyklus beschleunigen und dadurch die Vertriebsergebnisse effektiver werden.

Identifizieren Sie Buying-Center-Strukturen und fokussieren Sie sich auf die wahren Entscheidungsträger, denn das erhöht deutlich Ihre Auftragschancen.

Konzentrieren Sie sich auf den Kaufprozess Ihrer Kunden und stimmen Sie Ihren Verkaufsprozess darauf ab.

Entwickeln Sie eine Disziplin über Kennzahlen gezielt und ergebnisorientiert zu planen und zu handeln - das erhöht Ihre Vertriebsperformance.

MÖCHTEN SIE KOMPLEXE VERTRIEBSPROJEKTE VEREINFACHEN?

Um Abschlüssen den einen entscheidenden Schritt näher zu kommen, braucht man bei komplexen B2B-Projekten ein System das im Detail aufzeigt wo die grössten Potenziale drinstecken.

➔ **... für weitere Infos**
www.saleshero.one/strategisch-verkaufen



Sie verstehen es exakt den Kaufprozess Ihrer Kunden zu analysieren und zu jeder Zeit mit Ihren Vertriebsaktivitäten zu koordinieren. // Buying-Center erkennen Sie frühzeitig, um sich dann auf die Entscheidungsträger zu fokussieren und dadurch gewinnen Sie schnell deren Interesse. // Durch die Analyse der Entscheidungsmatrix Ihrer Kunden kennen Sie exakt die Kriterien die Ihre Verkaufschancen deutlich erhöhen. // Mit praxisbewährten Methoden machen Sie Ihre Vertriebsaktivitäten zu jeder Zeit messbar und entwickeln darüber die Erfolgsquote in der Sales Pipeline. // Ihre Verkaufsstrategie ist perfekt vorbereitet, jede Vertriebsaktivität gezielt zu planen und diese genau auf die Bedürfnisse des Kunden bezogen durchzuführen. // Sie erkennen in jeder Phase der Kundenentscheidung, was zu tun ist, um sich in die beste Position zu bringen - das schafft einen absoluten Wettbewerbsvorteil. // Durch Ihre professionelle Arbeitsweise erkennt der Kunde sofort seinen Mehrwert und das bringt Ihnen mehr Anerkennung. // Sie gewinnen eine hohe Planungssicherheit Ihrer Vertriebsergebnisse durch den Einsatz von Analysetools, die im Detail aufzeigen wo die grössten Stellhebel sind - damit Sie die Vertriebsziele erreichen.



- 2x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching**
- Blended Learning (24/7 Zugriff): 11 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...**
- Workbook inkl. einem professionellen strukturierten Verkaufsprozess + SalesMAP**
- salesCARD-Set mit konkreten Verkaufstechniken u. -methoden**
- Umfangreiche Checklisten für 100% erfolgreiche Umsetzung**
- für erfahrende Verkäufer, Key-Account-Manager, Vertriebsleiter**

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Kundengewinnung
- Fragetechniken
- Kundenmanagement
- Sales-Funnel
- Verkaufsargumentation
- Kundenwert-Analyse
- Kaufmotive
- Verkaufsprozess
- Verkaufszyklus
- USP / Mehrwert
- Up-Selling
- Cross-Selling
- Einwandbehandlung
- Umsatzsteigerung
- Profi-Mindset
- Vertriebsperformance



„Die hohe Trainingskompetenz von Jochen Metzger und seinem Team sichert eine verlustfreie

Umsetzung in der Vertriebspraxis. In 2 Tagen haben 6 Gruppen aus 8 verschiedenen Ländern anhand konkreter Vertriebsprojekte Sales Account Pläne entwickelt - auf Basis der SalesMAP. Dank des saleshero-Konzept haben wir jetzt europaweit einen einheitlichen Standard und das bedeutet das unsere Vertriebsorganisation jetzt deutlich effektiver arbeitet. Insgesamt ein grosser Erfolg.“ (I. Knott, Global KAM / Ledvance GmbH)

Das Vertriebstraining für Experten

Die Herausforderung im B2B-Vertrieb: Lösungen verkaufen. Solution Selling.

Die grösste Herausforderung im B2B-Vertrieb besteht definitiv darin, zu erkennen was die optimale Lösung für den Kunden ist - damit er innerhalb seiner Wertschöpfung einen Vorteil generiert. Nur mit Produkt oder Dienstleistung erzielen wir keine Alleinstellung mehr im wettbewerbsintensiven Umfeld. Heute muss der Vertrieb sich verantwortungsvoll als Lösungspartner beim Kunden positionieren. Und das bedeutet ganz konkret: Der B2B-Vertrieb gewinnt nur einen Wettbewerbsvorsprung wenn er sich beim Kunden unaustauschbar macht!

Sie wollen Verkaufsprojekte effizienter und erfolgreicher gewinnen? Ihr Ziel ist es, Vertriebsergebnisse präziser zu prognostizieren? Mit den Methoden und Tools aus diesem Training werden Ihre Verkaufsprojekte nach einem konkreten und leicht anwendbaren Prozess und Aktionsplan übersichtlich strukturiert. Daraus ergibt sich ein klarer Vorteil: Sie analysieren die Anforderungen beim Kunden, erkennen sehr schnell Lösungsansätze und identifizieren detailliert Entscheiderstrukturen. Ihre Verkaufsaktivitäten folgen einem Masterplan mit dem Ziel: Verkaufsabschluss.

... dieses Training ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen das Ziel hat:

- mehr Transparenz in den Status wichtiger Verkaufsprojekte zu bringen
- einen Masterplan braucht, der die Umsetzung der Vertriebsstrategie ermöglicht
- Umsatzzahlen mit grösserer Genauigkeit zu prognostizieren
- Abschlussquoten für Verkaufsprojekte mit langen Sales Cycles zu steigern
- sich auf die potenzialstarken Kunden zu fokussieren

WIE ÜBERZEUGT
SIND IHRE KUNDEN
VON IHNEN?

Entscheidend ist nicht was man verkauft, sondern wie man es verkauft. Der Mehrwert der für den Kunden entsteht ist ausschlaggebend und entscheidet über den Verkaufserfolg.

-  **2x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching**
-  **Blended Learning (24/7 Zugriff): 8 Workouts mit Video - Audio - eBooks**
-  **Workbook inkl. einer SalesMAP „Solution Selling“**
-  **salesCARD-Set mit konkreten Verkaufstechniken u. -methoden**
-  **Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung**
-  **für erfahrene Vertriebler, Key Account Manager, Teamleiter Vertrieb, Verkaufs- u. Vertriebsleiter, ...**

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Wertschöpfung
- KPI-System
- Bedarfsanalyse
- Abschlussquote
- Verkaufsargumentation
- Sales Funnel
- Kaufmotive
- Sales-Pitch
- Verkaufsprozess
- USP / Mehrwert
- Follow-Up
- Kommunikation
- Experten-Status
- Solution Selling
- Profi-Mindset
- Beziehungsmanagement
- Up-Selling
- Cross-Selling
- Buying-/Selling-Center

Ihre Vertriebsaktivitäten fokussieren sich auf die gewinnbringenden Verkaufsprojekte und dadurch werden Umsatzziele planbar. // Sie positionieren sich als Experte auf Augenhöhe bei Ihren Kunden und das erhöht die Akzeptanz und schafft einen klaren Wettbewerbsvorteil. // Methodisch analysieren Sie den Entscheidungsprozess Ihrer Kunden und können dadurch gezielt auf die Anforderungen eingehen. // Buying Center Strukturen nutzen Sie um individuell mit jedem Entscheidungsträger zu kommunizieren und die entscheidenden Kaufgründe herauszufinden. // Sie verstehen den Beschaffungsprozess Ihrer Kunden und erkennen Ihre Verkaufschance rechtzeitig und das beschleunigt den Verkaufszyklus. // Ihre Nutzenargumente zeigen dem Kunden den Mehrwert Ihrer Lösung auf und das sichert das Vertrauen in die Kunden-/ Lieferantenpartnerschaft. // Über eine wertorientierte Bedarfsanalyse erkennen Sie die ‚Schmerzpunkte‘ Ihrer Kunden und können punktgenau die beste Lösung präsentieren. // Die Verkaufschancen und -projekte in der Sales Pipeline können sie jederzeit nach definierten Kriterien bewerten und darüber die nächsten Vertriebsaktivitäten steuern. // Die Methodik stellt sicher das permanent Kauf- und Verkaufsprozess synchron laufen, dadurch können Sie neben der Lösungsfindung auch Entscheidungen auslösen.



 **... für weitere Infos**
www.saleshero.one/solutionselling

Kundenmanagement im B2B-Vertrieb (SAM - Sales Account Management)

Konsequent mehr Wachstum und mehr Umsatz.

Die Dynamik an den Märkten und der permanent zunehmende Wettbewerbsdruck - beides hat eine entscheidende Wirkung auf den Vertriebserfolg und fordert alle im Vertrieb und Verkauf heraus. Ein operativer Vertrieb ohne professionelles Kundenmanagement hat kaum noch Durchschlagskraft - den Vertriebsstrategien fehlt die Flexibilität und den Umsatzplanungen fehlt die Stabilität. Im Klartext: Der Vertrieb muss sich auf Rentabilitäts- und Wachstumstreiber ausrichten.

Kundenmanagement mit dem integrierten Vertriebstool: SAM - Sales Account Management liefert eine Methode zum erfolgreichen Aus- und Aufbau strategischer Beziehungen zu Ihren wichtigsten Kunden. Nichts wird hier dem Zufall überlassen - profitieren Sie von SAM und erschliessen Sie dadurch unentdeckte Geschäftspotenziale.

Haben Sie auch manchmal das Gefühl, dass Ihre Verkaufsstrategie aus dem Ruder läuft? Oder suchen Sie nach Möglichkeiten wie Sie bei Ihren Kunden noch mehr Umsatz machen können? Denken Sie ab und an darüber nach, dass der Aufwand den Sie betreiben, ganz schön hoch ist gegenüber dem Ertrag? Mit SAM erhöhen Sie den Wirkungsgrad Ihrer Vertriebsaktivitäten, denn Sie konzentrieren sich auf die ‚kaufbereiten‘ Verkaufsprojekte, bauen Verkaufschancen systematisch auf und schaffen es zu jederzeit den Kaufprozess Ihrer Kunden - über Ihre Verkaufsaktivitäten - zu takten.

➔ Bewerten Sie systematisch die Kundenattraktivität und steuern darüber Ihre Vertriebsaktivitäten. - Über Kennzahlensystem sind Sie jederzeit in der Lage Ihre Sales Pipeline zu bewerten. - Senken Sie die Akquisitionskosten durch eine konsequente Chancenbewertung. - Minimieren Sie Ihren Vertriebsaufwand in dem Sie sich auf die ‚kaufbereiten‘ Projekte konzentrieren. - Reduzieren Sie Preissensibilität und Wettbewerbsdruck durch aktives Kundenmanagement. - Gehen Sie in jedem Verkaufsprojekt mit einer klaren Strategie in die Umsetzung.

SIND SIE KONSEQUENT GENUG BEI IHREN KUNDEN?

Eine perfekte Kundenbeziehung bietet Ihnen grosse Wachstums- und Umsatzchancen, wenn Sie sich auf sie einstellen. Mit einem systematischen Kundenmanagement können Sie konsequent dieses Potential heben.



Ihre Vertriebsstrategie definieren Sie passgenau zu Ihren Zielkunden und dadurch erreichen Sie eine hohe Effektivität in den Vertriebsergebnissen. // Über relevante Kennzahlen erkennen Sie sofort, wo Sie mit Ihren Verkaufsprojekten stehen und das erhöht deutlich Ihre Vertriebsperformance. // Absolut sicher analysieren Sie den Entscheidungsprozess Ihrer Kunden und können zeitnah über Ihre Vertriebsaktivitäten den Fortschritt ergebnisorientiert takten. // In Ihrer Sales Pipeline erkennen Sie sehr deutlich die ‚Toten Pferde‘ und das bringt Ihnen eine hohe Genauigkeit in der Umsatz- und Ergebnisplanung. // Sehr schnell filtern Sie über SAM die umsatzstarken Vertriebsprojekte und fokussieren Ihre Vertriebsaktivitäten mit dem klaren Ziel: Abschluss. // Sie installieren mit SAM einen einheitlichen Prozess in Ihrer Vertriebsorganisation und alle im Vertriebsteam sprechen die gleiche Sprache, das steigert die Vertriebsqualität. // Sie entwickeln stabile & weitreichende Beziehungen bei Top-Accounts und das erhöht die Kundenbindung sowie Stabilität und Wachstum. // SAM unterstützt Sie in der Entwicklung einer gemeinsamen Beziehungsstrategie mit Ihren Kunden, dadurch erreichen Sie eine hohe Planungssicherheit und optimieren dadurch Deckungsbeitrag/Gewinn und Umsatz.

- 2x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching (online)**
- Blended Learning (24/7 Zugriff): 8 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...**
- Workbook inkl. einem „Roten Faden - Kundenmanagement“ + Tool SAM**
- salesCARD-Set mit konkreten Techniken zu Kundenmanagement**
- Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung**
- für erfahrene Vertriebler, Key Account Manager, Teamleiter Vertrieb, Verkaufs- u. Vertriebsleiter, ...**

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Kundenqualifizierung
- Zielkunden
- Marktanalysen
- Qualifizierungsprozess
- Verkaufsargumentation
- Projektmanagement
- Kaufmotive
- Verkaufsprozess
- Abschlussorientierung
- USP / Mehrwert
- Up-/Cross-Selling
- Einwandbehandlung
- Verkaufschancen
- Koordination ID/AD
- Umsatzplanung
- Vertriebskennzahlen

“

„Lieber Herr Metzger, ich bin durch Ihre Art der Moderation jederzeit mitgenommen worden. Sie haben damit nicht nur einen offenen und ehrlichen Erfahrungsaustausch erreicht, sondern auch, dass meine Verkaufsmannschaft mit neuem Elan, Methoden und Techniken richtig durchstartet!“

Holger Manske / Geschäftsführer Marketing & Vertrieb, Erfurt & Sohn KG

➔ ... für weitere Infos www.saleshero.one/kundenmanagement

→ salesLEADER

Mit einem soliden Fundament bringen Sie Vertriebsstrategien in die Umsetzung und das über praktikable Vertriebsprozesse. Für Ihr Vertriebsteam sind Sie der Coach - der Optimierungspotenziale erkennt und fördert - mit dem Resultat: Überdurchschnittliche Leistungen. Eine Vertriebsorganisation ,zu bewegen' ist Ihr daily business und überzeugende Vertriebs-ergebnisse sind der Standard.

Performance-Programm
für Sales-Leadership
+ Management.

44/45

Leadership BASIC

In Führung gehen:
Konsequent. Klar. Stark.

46/47

Leadership Advanced

Souverän in Führung.
Kompetent. Entscheidend.

48/49

Business Development

Visionen und Strategien zum
Erfolg führen

50/51

Sales Excellence

TOP-Performance im Verkauf
und Vertrieb

Leadership BASIC

In Führung gehen: Konsequent. Klar. Stark.

Ja - es ist eine der schwierigsten Managementaufgaben überhaupt: Das Führen von Mitarbeitern. Schafft man es in eine Führungsposition kann man davon ausgehen, dass gute fachliche Kenntnisse und methodische Fähigkeiten vorhanden sind. Um aber weiter voran zu kommen und sich und andere zum Erfolg zu führen, kommt es auf Persönlichkeitsstärke und Leaderqualitäten an. Das ist einfacher gesagt als getan, auch wenn man jahrelange Führungserfahrung hat. Denn der Führungsalltag ist fast täglich von Widersprüchen, Wandel, Spannungen und Konflikten geprägt. Die Führung steht vor neuen Herausforderungen: Strategien vorzudenken, Kultur zu begleiten und gleichzeitig Strukturen zu optimieren.

Die Rolle der Führungskraft fordert von Ihnen neue Fähigkeiten: Finden Sie die Balance zwischen Kontrolle und Loslassen, zwischen Fordern und Fördern und zwischen Motivation und Leistung. Das Wissen um Ihr - System- und Ihre Rolle darin ist bedeutend. Das Training Leadership Basic ist äusserst pragmatisch und auf das Wesentliche komprimiert - dadurch schaffen Sie die Grundlagen für ein bewusstes zielorientiertes Führungsverhalten und überzeugende Kommunikation.

Entwickeln Sie Ihr Potenzial um perfekt in Führung zu gehen.

Damit man effektiv führen kann, braucht es ein solides Fundament an Kenntnissen und ein Repertoire von A bis Z. Und dann wissen Sie was getan werden muss, um Mitarbeiter und sich selbst zu optimaler Leistung weiterzuentwickeln.

- **Sie packen** Ihre Führungsaufgaben mit vielen neuen Impulsen an und aktualisieren Ihr Führungswissen und bauen Kompetenzen auf.
- **Sie verstehen** es, Ihre Persönlichkeit, Ihren Führungsstil und die eigenen Leader-Qualitäten von Aktionismus auf dauerhafte Resultate umzustellen.
- **Sie gewinnen** an Effektivität, weil Sie die Hebel direkter und indirekter Führung zu nutzen verstehen.
- **Sie verstehen** es in Ihrem Verantwortungsbereich, durch verbesserte Motivation hervorragende Leistungen zu fördern und zu erzielen.
- **Sie lernen**, produktiv mit Stress und Konfliktsituationen umzugehen und legen die Grundsteine für dauerhaft hohe Leistungen und erfolgreiche Teamarbeit.

-  **3x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching**
-  **Blended Learning (24/7 Zugriff): 8 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...**
-  **Workbook inkl. einem „Leader-Check“**
-  **leaderCARD-Set mit konkreten Führungstechniken u. -methoden**
-  **Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung**
-  **für alle die NEU sind in einer Führungsposition oder für die, die Basics von A bis Z erlernen möchten...**

 **Authentisch und souverän beherrschen Sie Führungsmethoden um Mitarbeiter für Ziele zu faszinieren. // Schwierige Situationen und Konflikte bewältigen Sie kommunikativ und dadurch überzeugen Sie in Ihrer Führungsrolle. // Mitarbeitergespräche führen Sie mit viel Empathie, analysieren Situationen sehr präzise und das schafft Vertrauen als Basis für Leistung und Motivation.**

- Inhalte - Methoden & Strategien zu ...**
- LEADER-Modelle
 - Konfliktmanagement
 - Coachingbasics
 - Entscheidungsprozesse
 - Potenzialorientierung
 - Problem-/Ziel-Analyse
 - Rhetorik & Präsentation-Skills
 - Souveränität
 - Zeitmanagement
 - Feedback / Kritik
 - Emotionssysteme
 - Beziehungsmanagement
 - Teamentwicklung
 - Achtsamkeit
 - Leader-Mindset
 - Persönlichkeitstypen

 **... für weitere Infos**
www.saleshero.one/leadership_basic



Leadership Advanced

Souverän in Führung: Kompetent. Entscheidend. Überzeugend.

Sind Sie
entscheidungsstark
genug?

Mit Decision Making schaffen Sie es Ziele konsequent anzugehen und über Empowerment entwickelt Ihr Team eine absolute Siegermentalität. Vorausgesetzt - Sie wollen es.

Eine komplexe Arbeitswelt stellt hohe Anforderungen an die Fähigkeiten von Führungskräften. Sie müssen Resultate erzielen, Stakeholder einbinden, das Potenzial der Mitarbeiter optimal nutzen und dabei sich selbst und den eigenen Verantwortungsbereich erfolgreich führen. Hierfür benötigt es Leader-Qualitäten, die von der eigenen Persönlichkeit über den wirkungsvollen Einsatz von Führungsinstrumenten bis hin zu Führen in Veränderungsprozessen reichen. Ein wichtiger Baustein für Führungserfolg - der häufig vernachlässigt wird: Decision Making - denn Führungskräfte führen durch Entscheidungen.

Wie Sie über Decision Making die Erfolgskurve - im Griff haben - und was Empowerment bedeutet, wenn es darum geht Ziele zu erreichen - werden Sie in diesem Training erfahren. Über Interaktivität und Simulation werden Sie Ihre Führungskompetenzen perfektionieren und das macht Sie auch in schwierigen Situationen zur überzeugenden Führungskraft - zum Leader.

➔ ... für weitere Infos
www.saleshero.one/leadership_advanced



Sie perfektionieren Ihre Kommunikationsfähigkeit und verbessern Ihre Fähigkeiten zu überzeugen und moderieren. // Sie erweitern Ihre Toolbox, um authentisch, eindeutig und situationsgerecht zu kommunizieren. // Sie stärken Ihre Leader-Position und beherrschen die Umsetzung von Herausforderungen in der Praxis. // Sie setzen über Empowerment neue Ressourcen frei und entwickeln Mitarbeiter Spitzenleistungen zu bringen.

Führungsherausforderungen und Leadership-Kompetenzen

- Persönlichkeit und Authentizität
- Kommunikation und Konfliktmanagement
- Team- und Gruppenbildung und deren Entwicklung
- Implementierungsstärke und Change Management

Empowerment, Mentoring und Coaching als Führungsinstrumente

- Empowerment als Neuverteilung von Einfluss: Bedeutung + Wirkung
- Verantwortung, Initiative und Selbstorganisation als Ziele
- Die Potenziale der Mitarbeiter ausschöpfen
- Leistung richtig beurteilen, fördern und wertschätzen
- Coaching als Methode für effektivere Führung

Führen durch Entscheidungsstärke und Durchsetzungsfähigkeit

- Denken und Entscheiden: Urteilsfähigkeit und Resultate als Ziele
- Selbstreflexion - Das eigene Entscheidungsverhalten analysieren
- Entscheidungssituationen einordnen und Entscheidungsbedarf erkennen
- Prioritäten festlegen
- Stakeholder identifizieren
- Probleme analysieren & Lösungsalternativen finden
- Kreative Lösungsmethoden & Entscheidungen treffen
- Klassische Entscheidungsfallen und wie man sie umgeht
- Entscheidungen umsetzen - Decision Making.

- 2x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching (online)
- Blended Learning (24/7 Zugriff): 6 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...
- Workbook inkl. einer LEADER-Map und Leader-Check
- leaderCARD-Set mit konkreten Führungs- u. Coachingtechniken
- Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung
- Erfahrene Führungskräfte im Vertrieb, Verkaufs- u. Vertriebsleiter, Bereichsleiter & Geschäftsführer

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- LEADER-Modelle
- Teamleading
- Coachingskills
- Entscheidungsprozesse
- Potenzialmaximierung
- Problem-/Ziel-Analyse
- Rhetorik & Präsentation-Skills
- Souveränität
- Self-Management
- Empowerment
- Emotionssysteme
- VÜKA & New Work
- Teamentwicklung
- Change Management
- Leader-Mindset
- Decision Making
- Komplexitätsmanagement
- POWER-Coaching

Wachstumsstrategien & Business Development

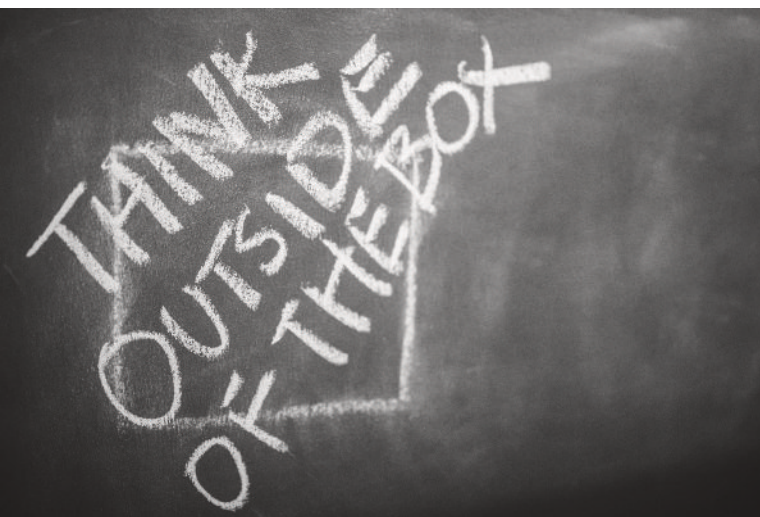
Unaufhaltsam - Visionen, Ziele und Strategien zum Erfolg führen

Margen verschwinden und Märkte sind gesättigt - diese Situation kennen viele strategieerfahrene Führungskräfte. Mit herkömmlichen Strategie-Tools kommt man nicht weiter, es braucht neue Ansätze und Impulse, um das Potenzial, das in Ihrem Unternehmen, den Produkten und Mitarbeitern steckt zu aktivieren und auf strategische Ziele auszurichten. Das hört sich einfach an - doch auch erfahrene Strategen kennen die Hürden die man überwinden muss - ohne zu stolpern

Der Einfluss der Strategie auf den Geschäftserfolg ist unbestritten - zuviel Strategiekompetenz kann es in dem heutigen dynamischen Umfeld nicht geben. Und anspruchsvolle Ziele festzulegen sind die Antwort auf die Herausforderungen und überlebensnotwendig um einen Wettbewerbsvorsprung zu bekommen.

Wollten Sie schon immer mal wissen, was eine erfolgreiche Strategie ausmacht?

Es ist keine Raketen-Wissenschaft! Aber mit einer klaren Vision, anspruchsvollen Zielen und der perfekten Strategie werden Sie den Wettbewerb auf Distanz halten.



... für weitere Infos
www.saleshero.one/businessdevelopment

Modernes Strategisches Management

Die Strategie eines Unternehmens ist viel zu wichtig, als dass sie als Plan in der Schublade verschwindet. Sie erfahren alles über die Wirkungsmechanismen und Zusammenhänge. Immer im Bewusstsein, dass selbst die besten Strategien nur eine begrenzte Lebensdauer haben:

- Zusammenhang von Vision, Leitbild und Strategie
- Warum Strategie so häufig falsch verstanden wird
- Spielarten der Strategieentwicklung
- Sinnvolle Strategieprozesse

Strategische Analyse - Feststellung des Handlungsbedarfs

Gekonnte strategische Analyse schafft Transparenz, erlaubt eine handfeste Diskussion der aktuellen Situation und zeigt erste Strategieoptionen auf:

- Der Blick auf benachbarte Systeme
- Umwelt-, Kunden- und Wettbewerbsanalyse
- Der Innenblick - Kernkompetenzen und Ressourcen
- Sinnvolle Analysetools aus der Praxis
- Wie man Handlungsbedarf und Kurskorrekturen aufzeigt

Die Zukunft gestalten - Entwicklung von Strategieoptionen

Auf Basis rigoroser Analyse der Ausgangslage werden Strategieoptionen entworfen, die dabei helfen, auch in Zukunft erfolgreich zu sein:

- Warum das in Optionen denken so wichtig ist
- Wie man Strategieoptionen entwirft
- Warum die Mitarbeiter einbezogen werden sollen
- Was gute Strategieoptionen von Utopien unterscheidet
- Plausibilitätschecks, um gefährliche Irrtümer zu vermeiden

Erfolgsversprechende Strategieformulierung

Die Anforderungen an die Strategieformulierung sind vielfältig. Wir zeigen, was die Praxis zu den wichtigsten Instrumenten der Strategieformulierung sagt:

- Anforderungen an erfolgsversprechende Strategieformulierungen
- Methoden und Instrumente zur Strategieformulierung
- Überführung strategischer Pläne in Budgets und Zielvorgaben
- Best Practices und Fallbeispiele

- 2x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching (online)**
- Blended Learning (24/7 Zugriff): 8 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...**
- Workbook inkl. einem „Masterplan - Strategie & Umsetzung“**
- CARD-Set mit einem Überblick praxisbewährter Strategietools**
- Umfangreiche Checkliste für 100% erfolgreiche Umsetzung**
- Business Development Manager, Verkaufs- u. Vertriebsleiter, Bereichsleiter & Geschäftsführer**

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Strategie-Modelle
- Sales Model Canvas
- Digital Culture Fit
- Komplexitätsprinzipien
- Potenzialmaximierung
- Problem- / Ziel-Analyse
- Disruptive Thinking
- Design Thinking
- Sales Development
- Business Model Canvas
- Peak-Performance
- VÜKA & New Work
- Agiles Management
- Strategisches Controlling
- Organisation & Prozesse
- Decision Making

Implementierung und Strategieumsetzung

Ohne erfolgreiche Umsetzung verpufft jede Strategie. Wir zeigen, wie Strategien umgesetzt und kontrolliert werden können:

- Die eigene Person im Umsetzungsprozess
- Erfolgsversprechendes Change Management
- Strategisches Controlling

Sales Excellence - Vertriebsmanagement

TOP-Performance im Vertrieb & Verkauf

Viele Märkte sind Käufermärkte. Der Wettbewerbsdruck ist hoch, die Kunden sind anspruchsvoll und fordernd. Viele Unternehmen schaffen es nicht, sich auf Produktebene zu differenzieren und sind im Prinzip austauschbar. Gleichzeitig konsolidieren sich Märkte und Kunden bündeln ihre Kräfte und werden noch mächtiger. Kunden nutzen ihre Auswahlmöglichkeiten und werden anspruchsvoller. Sie suchen Verbindlichkeit und Bindung. Sie wollen Vertrauen schenken können und wünschen als Gegenleistung Kompetenz und Wertschätzung.

Gute Vertriebsmitarbeiter und Verkäufer stehen für diese Werte, aber sie müssen richtig eingesetzt und motiviert werden. Hier kommen die Management- und Führungsaspekte des Verkaufsmanagements ins Spiel. Im Training werden die vertrieblichen Erfolgsfaktoren dargestellt und diskutiert, mit denen die Wirksamkeit der eigenen Vertriebsorganisation drastisch erhöht werden kann.

Wir liefern Antworten auf die wichtigsten Vertriebsfragen

... und zeigen welches die Stellhebel im Verkauf sind, die die Kundenbindung und Verkaufserfolge erhöhen und wie das Potenzial, das im Verkauf und Vertrieb steckt, erfolgreich gehoben werden kann. Sie können im Anschluss ein Vertriebskonzept und eine markt-orientierte Vertriebsstrategie entwickeln und im Unternehmen umsetzen. Und fühlen sich umfassend ausgestattet mit Tools und Methoden zur strategischen Analyse und operativen Vertriebssteuerung. Mit dem Ergebnis: TOP-Performance im Vertrieb.

... für weitere Infos
www.saleshero.one/salesexcellence

Haben Sie
grosse
herausfordernde
Ziele
im Vertrieb?

Jetzt bekommen Sie die Antworten dazu, wie man den Wettbewerbsdruck kontern kann und was eine perfekte Vertriebsorganisation im Stande ist zu leisten.



Sales Excellence - Für Führungskräfte mit Umsatz, Markt- oder Kundenverantwortung, die neuestes Wissen und Impulse für eine professionelle und erfolgreiche Vertriebspraxis suchen. Und die erkennen, das letztendlich nur Verkaufserfolge zählen und man wirksame Tools und Konzepte braucht, um diese zu erzielen.

Modernes Verkaufsmanagement

- Grundlagen, Spielregel und Trends
- Der Verkauf innerhalb der Unternehmensführung
- Ableitung der Vertriebs- aus der Unternehmensstrategie
- Wirkung und Resultate erfolgreichen Verkaufsmanagements

Bausteine einer erfolgreichen Vertriebsstrategie

- Kundendefinitionen und Kundennutzen
- Marktsegmentierung und Wettbewerb
- Vertriebssschienen optimieren
- Neue Vertriebswege im B2B-Verkaufsmanagement

Vertriebsmanagement in der Praxis

- Strukturen und Prozesse gekonnt gestalten
- Die Bedeutung der Vertriebsorganisation Mitarbeiter führen, die Kultur im Vertrieb entwickeln
- Informationssysteme und Kennzahlen zum Vertriebscontrolling
- CRM, Vertriebsunterstützung und Trade Marketing
- Beispiele aus der Praxis

Gekonntes Key Account Management

- Grundlagen, Bedürfnisse, Ziele und Organisation des KAM
- Das Buying-Center analysieren
- Key Account Management firmenspezifisch aufbauen
- Der richtige Umgang mit Schlüsselkunden
- Anforderungen an den Key-Account Manager

Hebel für mehr Produktivität im Vertrieb und Verkauf

- Erfolgsfaktoren in der Marktbearbeitung
- Erfolgsfaktoren für bessere Vertriebsprozesse
- Erfolgsfaktoren für höhere Kundenbindung
- Erfolgsfaktoren in der Mitarbeiterführung
- Steuerung und Controlling der Vertriebsaktivitäten

Beziehungsmarketing und Kundenorientierung

- Erfolgsfaktoren der Kundengewinnung, -bindung und -entwicklung
- Profitabilität, Kundenloyalität und Cross- u. Up-Selling-Potenzial von Kunden kennen
- Massnahmen zur Behandlung von „unprofitablen“ Kunden
- Kundenorientierung in allen Hierarchiestufen verankern



4x1 Tag Intensivtraining mit Umsetzungscoaching



Blended Learning (24/7 Zugriff): 12 Workouts mit Video - Audio - eBooks ...



Workbook inkl. einem professionellen strukturierten Prozess „Akquise“



leaderCARD-Set mit konkreten Managentechniken u. -methoden



Umfangreiche Checklisten für 100% erfolgreiche Umsetzung



Vertriebs-/Verkaufsleiter, Bereichsleiter Pre-/After-Sales, Geschäftsführer und Unternehmer...

Inhalte - Methoden & Strategien zu ...

- Strategie-Modelle
- Sales Model Canvas
- KPI-Systeme
- Key Account Management
- Potenzialmaximierung
- Vertriebscontrolling
- Vertriebsmanagement
- Kundensegmentierung
- Sales Development
- Marktgewinnung/-entwicklung
- Peak-Performance
- Vertriebsprozesse
- Sales Branding
- Strategisches Controlling
- Sales Funnel
- Vertriebskanal-/Organisationsplanung
- Sales Balanced Scorecard
- Customer Journey

Strategischer Vertrieb

- Verständnis, Prozessschritte und Philosophie
- Segmentierung und Zielgruppenauswahl: die richtige Konzentration
- Marktposition: Verteidigung, besserer Nutzung und Ausbau
- Erfolgsfaktoren Sales Branding und Corporate Identity
- Voice of Customer: Markt und Kunden einbeziehen
- Ideen bewerten und priorisieren
- Ansätze zur Markteinführung

→ LEVELUP

sales 9

Als Highperformer entfalten Sie die Potenziale, die in Ihnen stecken und sind der Multiplikator für den Vertriebs Erfolg. Sie bringen Ihr Know How genau dort ein, wo es auch wirkt.

Essenziell setzen Sie als Unternehmen auf top- ausgebildete Mitarbeiter - um den nächsten Level zu erreichen.

... das was Sie erreichen wollen ist 'people centered' und auf Ziele und Erfolg fokussiert.

Performance-Programme für High Potentials und Unternehmen die mehr wollen als nur Standard.

56/57

LEVELUP

Einfach schneller ans Ziel:
Zertifizierte Ausbildungen

58/59

sales_9

Für Unternehmen die mehr wollen als nur Standard.

IMPULSGEBER
QUERDENKER
BEWUSSTMACHER
LEISTUNGSDENKER
MUTMACHER
CHANCENNUTZER
IDEENGEBER
MOTIVATIONSTYP
VORDENKER
ANDERSMACHER



WACHSTUM ABER ANDERS.

Um dem Wettbewerb einen Sprung (nicht nur einen Schritt!) voraus zu sein und im Vertrieb immer wieder neue Chancen zu entdecken, das ‚beste‘ Projekt abzuschliessen oder das Budget zu erreichen – braucht es nicht unbedingt das 1.000-ste Verkaufstraining oder den x-ten Vertriebsworkshop. Sie brauchen jemand der Ihnen die richtigen Fragen stellt! Die Antworten haben Sie! Das Wissen, die Ideen und Ansätze sind häufig da – nur sind sie nicht immer bewusst, sind nicht abrufbar, nicht diskutier- und entscheidbar. Erleben Sie, wie schnell Sie oder Ihr Team Ansätze und Möglichkeiten finden, die bis dahin ungenutzt blieben oder nicht bewusst war das es sie gibt, und sichern Sie sich dadurch Ihren zukünftigen Wettbewerbsvorsprung.

KLARHEIT IN DER UMSETZUNG.

Nicht selten stehen wir vor großen Herausforderungen – wenn es um die Umsetzung anspruchsvoller Projekte oder Strategien geht. Und oft sind wir erst am Ende ‚klüger‘ – nämlich dann, wenn wir unsere Ziele nicht erreicht haben oder mit grossem Aufwand gerade noch so das Minimale hinbekommen.

Zu häufig entscheiden wir uns dann dazu unsere Ansprüche zu verringern und das was wir erreicht haben zu akzeptieren, anstatt konsequent unsere Methoden diesen Herausforderungen anzupassen.

Entscheiden Sie sich mit der Next-Practice-Methodik von Jochen Metzger dafür, das Sie im Vertrieb Klarheit darüber haben, wo genau die Lücke zwischen ‚dem wo Sie aktuell stehen‘ und ‚dort wo Sie hinwollen‘ besteht. Nur wenn diese Lücke klar sichtbar ist, können Sie genau das erreichen was Sie erreichen möchten – nämlich Ihre gesteckten Vertriebsziele. Erleben Sie mit Jochen Metzger eine ‚neue‘ Art der Umsetzungsperformance.

GESCHWINDIGKEIT IM HANDELN.

Wenn Sie schon dabei sind Ihre Verkaufskompetenzen auszubauen um sich vom Wettbewerb abzuheben – dann, wenn es um ‚neue‘ Kunden geht oder darum die Abschlussquote zu erhöhen oder über Cross- / Up-Selling den Umsatz zu steigern oder um die wichtigen Themen die Sie verändern möchten, damit Sie Ihre Vertriebsziele erreichen können – dann ist Geschwindigkeit ‚wie schnell man etwas umsetzt‘ genauso wichtig wie Inhalt. Es gibt kaum ein Strategiewerkzeug oder eine Verkaufsmethode welche Jochen Metzger nicht kennt. Er weiss um ihren Sinn oder Unsinn, den Nutzen oder auch Überfluss und er kennt ihren geschickten oder ungeschickten Einsatz aus zahlreichen Projekten. Niemals werden unnötig Zeit und Ressourcen verschwendet, um am Ende zu sagen: „Das wussten wir auch vorher schon!“. Erleben Sie ‚echte hands on-Mentalität‘ im Vertrieb – in Höchstgeschwindigkeit und ohne Tiefe zu verlieren.

MEHR OUTPUT BEI WENIGER INPUT.

Viel Aufwand und Zeit – und somit wertvolle Ressourcen – werden in die Umsetzung von Strategien und in die Erreichung von Vertriebszielen gesteckt. Ob in die Planung, in Reporting oder Controlling, in Meetings und Diskussionen oder in Absicherungs- oder Korrekturmassnahmen – und dann sollte das was wir tun nicht voll unproduktiver Aktivitäten, eingeschliffener Prozesse und Gewohnheiten sein – die zum Vertriebs Erfolg häufig nichts beitragen. Den Vertriebs Erfolg häufig sogar verhindern.

Innerhalb kürzester Zeit analysiert der Bewusstmacher Jochen Metzger – gemeinsam mit Ihnen – die relevanten Erfolgspotenziale und dadurch werden die unproduktiven Faktoren eliminiert und konsequentes Ergebnisverhalten etabliert. Nutzen Sie bis zu 50% freiwerdende Vertriebskapazitäten besser für ‚echte‘ Wertschöpfung.

Level Up - Wir begleiten Sie bei jedem Schritt. Entdecken Sie Level Up für Vertrieb und Verkauf. **Der Wegbereiter für Ihre Vertriebskarriere.**

LEVEL UP.
Einfach schneller
ans Ziel.



* auch -firmenintern- buchbar

Qualifizierung mit Zertifikat

LEVEL 1 **Zertifizierte Ausbildung Account Manager B2B**

Account Manager B2B ist der Start in das Karriereprogramm **LEVEL UP** für Menschen in Vertrieb und Verkauf, die ihre persönliche + berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen und ihre Verkaufserfolge deutlich steigern möchten.

Die wichtigsten Verkaufsthemen von A - wie „Akquise“, bis zu Z - wie „zielsicher im Abschluss“. So steigern Sie Ihre Abschlusschancen und erreichen Ihre Vertriebsziele effektiver. Und Sie lernen wie man mit einer perfekten Vertriebsstrategie und einer konsequenten Planung mehr erreichen kann als der Wettbewerb sich vorstellt.

Modul 1 - salesBASIC (3 Tage):
Umsatzstark Verkaufen + Souverän präsentieren

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 2 - salesPROFI (2 Tage):
Professionelles Angebotsmanagement

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 3 - salesPROFI (2 Tage):
Verhandlungstraining für Vertriebsprofis

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 4 - salesEXPERT (2 Tage):
Solution Selling im B2B-Vertrieb

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 5 - salesEXPERT (1 Tag):
Kundenmanagement im B2B-Vertrieb (SAM)

▼

Prüfung / Abschluss:
- Lessons Learned (in der Umsetzungsphase)
- e-Prüfung (online)
- Präsentation Masterarbeit

Ihr LEVEL 1-Paket
- 5 Module / **10 Tage Präsenztraining**
- plus: e-Learning-Plattform **salesonline365**
- **online-Coaching** in der Umsetzungsphase
- Ausbildungsdauer: **12 Monate**
- Kostenfreies Mitglied im **Saleshero-Circle**

“*„Das ist die beste Ausbildung die ich in meiner Vertriebskarriere bisher gemacht habe. Jochen Metzger zeigt dir wirklich alle Methoden und sogar noch seine persönlichen Akquise- und Verhandlungstricks, sodass man nach 12 Monaten absolut alles beherrscht. Mit jeder Umsetzungsphase konnte ich meine Vertriebszahlen steigern und hatte immer die Unterstützung durch das online-Coaching.“*
(G. Bauer / Thyssen Krupp)

Qualifizierung mit Zertifikat

LEVEL 2 **Zertifizierter Vertriebsmanager Sales Manager**

Margen verschwinden und Märkte sind gesättigt - diese Situation kennen viele strategiefahrene Führungskräfte. Mit herkömmlichen Strategie-Tools kommt man nicht weiter, es braucht neue Ansätze und Impulse, um das Potenzial, das in Ihrem Unternehmen, den Produkten und Mitarbeitern steckt zu aktivieren und auf strategische Ziele auszurichten. Als Vertriebsmanager sind die Erfolgsfaktoren klar: Vertriebsstrategien implementieren und Kunden- und Marktentwicklung vorantreiben. Das LEVEL 2-Programm unterstützt Sie optimal bei der Erreichung Ihrer Ziele, durch Präsenztraining und Workshop in Kombination mit e-Learning und online-Coaching.

Modul 1 - salesPROFI (2 Tage):
Professionelles Angebotsmanagement

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 2 - salesLEADER (2 Tage):
Wachstumsstrategien & Business Development

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 3 - salesLEADER (4 Tage):
Sales Excellence - Vertriebsmanagement

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 4 - salesLEADER (1 Tag):
Praxis-Workshop: Strategieentwicklung

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 5 - salesLEADER (1 Tag):
Praxis-Workshop: Sales Development

▼

Prüfung / Abschluss:
- Lessons Learned (in der Umsetzungsphase)
- e-Prüfung (online)
- Präsentation Masterarbeit

Ihr LEVEL 2-Paket
- 5 Module / **10 Tage Präsenztraining**
- plus: e-Learning-Plattform **salesleader**
- **online-Coaching** in der Umsetzungsphase
- Ausbildungsdauer: **12 Monate**
- Kostenfreies Mitglied im **Saleshero-Circle**

“*„In den letzten Jahren mussten wir oft feststellen das unsere Vertriebsstrategie nicht so funktionierte wie wir uns das vorgestellt hatten. Obwohl die Vertriebsergebnisse gut waren, wussten wir das es noch Luft nach oben gibt! Nach 12 Monaten Level 2 und 3-Training für unser gesamtes Führungsteam im Vertrieb, wurde daraus ein Wachstum von mehr als 20%.“* (A. Koetz, CEO / TRW Automotive)

Qualifizierung mit Zertifikat

LEVEL 3 **Zertifizierter Vertriebsleiter Head of Sales**

Vertriebsteams zu entwickeln, Vertriebsprozesse im Überblick haben und Kennzahlen richtig interpretieren um die Vertriebsperformance nachhaltig steigern zu können - das sind die Kernaufgaben eines Vertriebsleiters. Effektivität und Effizienz in der Führungsarbeit, sowie Verhandlungssouveränität mit Top-Kunden bestimmen zudem Ihren Erfolg.

Trainieren Sie, wie Sie diese wichtigen Fertigkeiten, Verkaufstechniken und Vertriebstools beherrschen. Nach diesem LEVEL 3-Programm beherrschen Sie jede Herausforderung im Vertrieb und verstehen es exzellent Ihr Vertriebsteam zu Höchstleistungen zu coachen.

Modul 1 - salesLEADER (2 Tage):
Leadership Advanced

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 2 - salesLEADER (4 Tage):
Sales Excellence - Vertriebsmanagement

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 3 - salesLEADER (2 Tage):
Verhandlungstraining für Vertriebsleiter

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 4 - salesEXPERT (2 Tage):
Wachstumsstrategien & Business Development

▼ **Umsetzungsphase (4-6 Wochen)**

Modul 5 - salesLEADER (2x1 Tag):
Praxis-Workshop: Sales Development & Strategie

▼

Prüfung / Abschluss:
- Lessons Learned (in der Umsetzungsphase)
- e-Prüfung (online)
- Präsentation Masterarbeit

Ihr LEVEL 3-Paket
- 5 Module / **12 Tage Präsenztraining**
- plus: e-Learning-Plattform **salesleader**
- **online-Coaching** in der Umsetzungsphase
- Ausbildungsdauer: **12 Monate**
- Kostenfreies Mitglied im **Saleshero-Circle**

... ausführliches Infopaket unter www.saleshero.one/levelup



FÜR UNTERNEHMEN
DIE MEHR WOLLEN
ALS NUR STANDARD.

Jedes Unternehmen ist anders, die Kultur, die Mitarbeiter, die Strategie und auch die Ziele. Der Markt ist ein anderer, die aktuelle Situation im Unternehmen eine andere und die Herausforderungen sind größer oder kleiner, die Ansprüche an die Zukunft sind unterschiedlich, Kompetenzen und Qualifikationen differenzierter, die Chancen und die Lösungen vielfältiger.

sales_9

Das Vertriebsentwicklungsprogramm ist **anders als alle anderen** - und das hat viele Gründe.

sales_9

Das **Vertriebsentwicklungsprogramm**

Mit **sales_9** kombinieren wir gemeinsam mit Ihnen das Vertriebsentwicklungsprogramm - **das zu 100% passt** - damit Sie Ihre Vertriebsziele erreichen.

→ **sales_9**
weil Entwicklungsprogramme die Ergebnisse liefern, die man erwartet, wenn man sie ‚ganz klar‘ am Unternehmen, an der Strategie und der Vision ausrichtet.

→ **sales_9**
weil Vertriebserfolg kein Zufall ist, sondern ein permanenter Prozess - der die unternehmerische Performance nachhaltig steigert.

→ **sales_9**
weil Unternehmen heute von Training + Coaching nicht mehr nur die Verbesserung der individuellen Fähigkeiten erwarten - sondern auch die schnelle operative Umsetzbarkeit mit sichtbarem Erfolg.

→ **sales_9**
weil Effektivität und Produktivität berechnete Kenngrößen sind - und individuelle Kompetenz ausschlaggebend ist. Und Vertriebs-erfolg ein Konzept braucht, das sich an die Dynamik im Vertrieb anpasst.

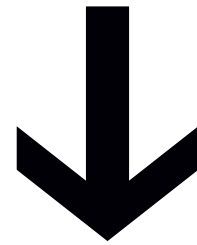
VERTRIEB. EFFIZIENT & EFFEKTIV.

Die saleshero Akademie steht mit seinem Trainings- und Coachingangebot für hohe Vertriebs- und Branchenkompetenz sowie ausgewiesenem Methodenwissen, vermittelt von starken Persönlichkeiten mit langjährigem Experten-Know-How in den unterschiedlichsten Branchen und Industrien.

Ausgehend von Ihrer Vertriebs- und Unternehmenssituation erarbeitet das Team der saleshero Akademie gemeinsam mit Ihnen umsetzbare Lösungsstrategien.

Topaktuelles innovatives Know-How, sowie bewährte Methoden, Tools und prüfbare Effizienz und Effektivität schaffen einen echten Mehrwert. Das sorgt dafür, dass Sie der Konkurrenz einen Sprung voraus sind.

Die Vertriebsexperten unterstützen Sie dabei mit einem hohen Mass an persönlichen Engagement, die Effektivität und die Effizienz Ihres Unternehmens zu erhöhen.



PASST 100%. WENN ES DARUM GEHT ...

- + Vertriebsperformance zu erhöhen durch individuelle Kompetenzentwicklung
- + Vertriebsteams weiterzuentwickeln, damit Strategien zielgerichtet zu Ergebnissen führen
- + Tools und Methoden im täglichen Vertriebsbusiness zu integrieren - für mehr Umsetzungsmomentum
- + Vertriebsstrategien auf die Zukunftsfähigkeit zu überprüfen und zu optimieren
- + Personalauswahl und -entwicklung zu optimieren, um HRM-Prozesse im Vertrieb effektiv zu gestalten
- + Sales Onboarding - um neue Mitarbeiter optimal in das Umfeld zu integrieren
- + Neue Vertriebsaktivitäten und -modelle zu entwickeln, zu eruieren und umzusetzen
- + Eingefahrene Strukturen zu entdecken, zu modifizieren und vertriebliche Prozesse und Projekte effizienter zu gestalten
- + Change Management-Projekte im Vertrieb zu entwickeln, zu begleiten und zielführend umzusetzen

+500 UNTERNEHMEN HABEN ERFOLG ...

Siemens, Bizerba SE & Co. KG, Rotex Heating Systems, Metabo, Schöler Fördertechnik AG, ITW Industrietore, Honeywell, Lenze SE, Hoffmann GmbH, Binderholz, Bosch, Carl Zeiss AG, Liebherr, AEG, ABB, Diehl Metall, Mitsubishi Electric, Thermofloc, Gutbrod Fenster und Türen, Belden, TRW Automotive, KUKA, Transline Deutschland, Best Western Hotels, Porsche Consulting, Häfele GmbH, MTU Aero Engines AG, ACE Stoßdämpfer, CONET-Technologies, Bilstein, BEWATEC, Sartorius AG, thyssenkrupp AG, Gardena, ifm electronic, Alfred Kärcher, Fischerwerke GmbH & Co. KG, Ernst Lorch KG, ZANDER-Gruppe, BAM Deutschland AG, Bauknecht Hausgeräte GmbH, EnBW, Schwörer Haus KG, Spectra GmbH & Co. KG, Rutronik, Wafios AG, PATAVO GmbH, Soflex, SYSTAG GmbH, UTC Overseas, LAPP Kabel, Aerezener Maschinenfabrik, DuoTherm, Phytec Messtechnik, Wieland-Werke AG, Wittenstein AG, SWU Stadtwerke, RÖHM, Ledvance GmbH, R. Stahl AG, PVG, Mayer & Cie., KaVo Dental, BARTEC, Bernstein AG, Danfoss, HP Deutschland, Henning Elektro-Werke, S.Siedle & Söhne, Wera, SySS GmbH, LucaNet AG, Voestalpine, WITTE Automotive, IGUS, INTEC International, Klett Schokolade, Konica Minolta, Maccon Gruppe, MAPAL Dr. Kress KG, JUNG, Mesago, Parker Hannifin, und viele mehr ...

B2B-EXPERTEN MIT VIEL ERFAHRUNG.

Professionelles und zielführendes Training und Coaching setzt aktuelles und fundiertes Vertriebswissen und Vertriebskönnen voraus. Eine Vielzahl an Unternehmen - von klein bis gross - vertrauen genau deshalb den Vertriebsexperten ...

- + Maschinenbau
- + Automatisierungstechnik
- + Industrieelektronik
- + Telekommunikation
- + IT
- + Automobilindustrie
- + Energie- und Elektrotechnik
- + Distribution
- + Unterhaltungsindustrie
- + Verbände
- + Bauindustrie
- + Logistik
- + Luftfahrt
- + Heizung - Klima
- + Chemie- und Pharma

Die saleshero Akademie verfügt über profundes Expertenwissen, fachbezogene Kernkompetenzen und über Jahre gereifte Erfahrungen. Diese Grundlage bietet innovative, vertriebspezifische Lösungen und Antworten für jede Ihrer Fragen.

100% massgeschneidert

Ihre Herausforderungen im Vertrieb machen wir zu unserer Aufgabe: Passgenau - auf Ihre Branche, auf Ihre Zielgruppe und Ihre Zielsetzungen bezogen - entwickeln wir individuelle Trainingskonzepte, mehrstufige Vertriebsentwicklungsprogramme, Blended Learnings oder side-by-side Coachings. Ganz sicher - wenn Sie ein passendes Ziel haben - haben wir das passende Konzept dazu.

100% nachhaltig

Training muss eins sein: nachhaltig. Also etwas bewirken und verändern und das auf Dauer. Das tut es nachweislich bei Jochen Metzger und den Experten der saleshero Akademie - jedes Training und Coaching steigert die Verkaufsmotivation, erhöht die Abschlussorientierung ihrer Vertriebsmannschaft und sorgt für mehr Selbstbewusstsein, Mut und Entschlossenheit - am Ende für mehr Umsatz und mehr Profit.

100% faszinierend

Kennen Sie diese ‚geht gar nicht‘-Stimmung, das ‚ist eh nicht machbar‘-Verhalten oder die ‚der Markt gibt das nicht her‘-Aussagen? Das ändert sich mit den Vertriebsexperten. Als Praktiker faszinieren sie mit mutmachenden, mitreissenden und emotionalen Umsetzungsstrategien und stellen Vertriebsmethoden in einer Einfachheit dar, dass man sofort weiss, wenn man sie umsetzt, man mehr Erfolg haben wird.

100% zielorientiert

Wo Menschen an Ihren Zielen gemessen werden, sollten Effizienz und Effektivität planbar sein. Daher haben die Vertriebsexperten **sales_9** entwickelt. Klarer Fokus: Ihr Vertriebserfolg. **sales_9** analysiert Umfeld und Mensch, liefert Umsetzungsstrategie und Konzept, individuelle Trainingsmodelle, unternehmens- und branchenspezifisches Umsetzungscoaching und eine e-Learning-Plattform. Damit am Ende jeder seine Vertriebsziele erreicht hat - das Unternehmen und jeder für sich - ganz individuell.

100% messbar

Sie wollen am Ende die Sicherheit haben das die geplanten Ziele erreicht sind? Alles kontrollierbar. Gemeinsam legen wir die Messkriterien fest und installieren ein Controlling - das gibt Ihnen die Sicherheit, die Sie brauchen. Und am Ende sind wir ganz sicher, das wir das erreicht haben, was wir erreichen wollten - denn erfolgreiche Performancesteigerung ist messbar.



MACH
KEINEN KOMPROMISS
WENN ES UM
DEINEN ERFOLG
GEHT.

EINFACH
SCHNELLER
ZUM ZIEL.

saleshero**AKADEMIE**



TRAINING
SEMINARE
COACHING
MENTORING
WORKSHOP



www.saleshero.one

info@saleshero.one