

Competence - Center
Sales Methodologies

*Workshop Profile:
„Business Advisor“*



„Business Advisor“

Die neue Rolle im Vertrieb von morgen.



Senior Management Services

LEICHTER MANAGEN IM VERTRIEB

“Business Advisor”

Die neue Rolle im Vertrieb von morgen.

Über Erfolg im Vertrieb ...

Wann haben Sie sich wohl zuletzt gefragt, warum Sie eigentlich im Vertrieb so erfolgreich sind?

Dazu habe ich folgendes Zitat für Sie:

“Wenn man nicht weiß, warum man erfolgreich ist, wie kann man diesen Erfolg dann wiederholen?”

In unserem für Sie neu aufgelegten Workshop – Konzept

**“Business Advisor” –
Die neue Rolle im Vertrieb von morgen.**

erhalten Sie Instrumente und Anleitungen dafür, wie Sie Ihren Vertriebserfolg so steuern und ausrichten können, dass Sie konsequent wissen, wie Sie zum Erfolg kommen – und nachhaltig dabei bleiben.

Beginnend mit einem halbtägigen ‘Sales Discovery Workshop’, in dem wir Ihre vertrieblichen Herausforderungen genau verstehen und ersten Input vermitteln, wird der darauf folgende, zweitägige Inhouse – Workshop exakt an Ihre Erfordernisse angepasst. Dabei arbeiten wir eng an und mit Ihren Praxisfällen, so dass die Workshop – Inhalte unmittelbar nach dem Workshop angewendet werden können – oder sogar häufig schon mittendrin.

Wir wünschen Ihnen schon mal viele (neue) Erkenntnisse bei der Lektüre unseres Workshop – Profiles.

Freundliche Grüße,

Uwe Schrei
SMS Senior Management Services



Uwe Schrei
Managing Director
SMS
Senior Management
Services

LEICHTER MANAGEN
IM VERTRIEB

Die Situation

In der heutigen Zeit finden sich Vertriebsorganisationen zunehmend mit einer neuen Dimension von Komplexität bei ihren Kunden konfrontiert. Immer schnellere Produktzyklen, agile und teilweise aggressive Wettbewerber sowie ein ungleich höherer Informationsstand der Endkunden prägen mehr und mehr das Bild.

Oftmals sind diesen Kunden ihre zu Grunde liegenden Herausforderungen im Kontext der Märkte und deren Teilnehmer gar nicht im Detail bewusst und erkennen zudem nicht, wie diese zu lösen sind.



Hier setzt die neue Rolle des Business Advisors im Vertrieb an. Statt wie bisher aus einzelnen Produkten Lösungen zu definieren geht es dabei um einen ganz anderen Fokus: die Herausforderungen und Probleme der Kunden von innen und von außen zu erkennen und daraus wirkliche Lösungen zu definieren, die einen erkennbaren und messbaren Mehrwert darstellen.

Die Kernfrage lautet demnach: „Wie können wir unsere Kunden wettbewerbsfähiger und damit noch erfolgreicher machen?“

Der Workshop

Dieser zweitägige Workshop ermöglicht es erfahrenen Vertriebsmitarbeitern, die Anforderungen an die Rolle eines Business Advisors zu erkennen sowie Verhaltensweisen und Fähigkeiten zu erlernen, diese Rolle gegenüber ihren Kunden erfolgreich einzunehmen und in der Praxis zu implementieren.



Darüber hinaus ergibt sich dadurch in vielen Fällen auch ein originärer Vorteil gegenüber den eigenen Wettbewerbern.

Der Workshop ist interaktiv angelegt und orientiert sich an realen Verkaufssituationen und Projekten der Teilnehmer.

Für wen interessant?

Erfahrene Vertriebsmitarbeiter (und solche die es werden wollen) mit Schwerpunkt im Verkaufen von komplexen Lösungen und Serviceleistungen (B2B), die den Ehrgeiz und die Motivation mitbringen, zu einem Business Advisor für ihre Kunden zu werden.

Die Inhalte

- ✓ **Rollenverständnis:**
Persönliche, fachliche und organisatorische Anforderungen an die Rolle des Business Advisors.
- ✓ **Kommunikative und emotionale Kompetenz im Vertrieb:**
B2B – Vertrieb wird H2H – Vertrieb („Human to Human“).
- ✓ Die Bedeutung von **Achtsamkeit und Eigenwahrnehmung**.
- ✓ Möglichkeiten der **geschäftlichen Analyse von Kunden** und deren Kunden und Wettbewerber sowie weiterer Geschäftstreiber.
- ✓ **Gesprächsführung:**
Wie es gelingt, durch gezielte Fragestrategien und aktives Zuhören geschäftliche Herausforderungen und Problemstellungen zu erkennen.
- ✓ **Mehrwert verkaufen (Value Proposition):**
Eine Anleitung zum Erkennen des eigenen Mehrwertes für den Kunden.
- ✓ **Das Buying Center:**
Analyse von Schlüsselpersonen und Entscheidungsprozessen.
- ✓ **Aktionsplan:**
Wie setzen wir das um?

Im Anschluss an den Workshop haben Sie die Möglichkeit, ein individuelles Opportunity- und Erfolgscoaching dazu zu buchen.



Die Methoden

Praxisinput, Gruppenarbeiten, Open Space, Arbeit an realen Verkaufsprojekten.

Wie läuft's ab?

Vorab: Sales Discovery Workshop

Halbtägiger Workshop mit bis zu 6 Vertretern aus Management, Vertrieb und weiteren relevanten Bereichen zur Bestimmung der genauen Anforderungen an den Vertrieb.

Workshop: Business Advisor

Zweitägiger Inhouse – Workshop für 6 – 12 Teilnehmer.

Danach: Individuelles Opportunity Coaching

Begleitung bei der Umsetzung der Workshop – Inhalte und der weiteren Bearbeitung der im Workshop behandelten Verkaufsprojekte.

Wir machen Ihnen ein Angebot: schrei@sms-managerforum.de.

Möchten Sie sich das Leben im Vertrieb einfacher und erfolgreicher machen?

Wir helfen Ihnen dabei, schneller und leichter neue Aufträge zu generieren und Ihre Vertriebsressourcen effizienter und gezielter einzusetzen.

Sie erhalten dabei von uns Methoden und Vorgehensweisen, Ihre Verkaufsprojekte schneller und erfolgreicher gegen den Wettbewerb zu gewinnen.



SMS - Senior Management Services

LEICHTER MANAGEN IM VERTRIEB

Buschstraße 332 D – 47800 Krefeld

Mobile: +49 173 45 3939 5

Mailto: schrei@sms-managerforum.de

www.sms-managerforum.de