



Der nächste Schritt Steigern Sie Ihre Sales Performance!

Was heißt es, erfolgreich „im Vertrieb“ zu sein? Einzelaufträge abzuschließen oder langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen? Wer heutzutage erfolgreich verkaufen will, muss sich auf die Bedürfnisse seiner Kunden einstellen können und sie so behandeln, wie sie behandelt werden möchten. Effektive, präferenzorientierte Kundenbeziehungen sind der Schlüssel zum Verkaufserfolg. Vertragsbeziehungen hängen immer mit den Menschen zusammen, die sie gemeinsam verabschieden!

Ein gutes Gespür für die eigenen Präferenzen zu erhalten, unterschiedliche Verhandlungspartner in den verschiedenen Phasen richtig einzuschätzen und abzuholen sowie sich selbst und das Team optimal auf jeden Vertriebsschritt vorzubereiten, sind heute absolute Erfolgsfaktoren für langfristige Kundenbeziehungen.

Ein individueller Überblick über das eigene Potenzialprofil, Teamressourcen sowie die sinnvolle Weiterentwicklung der Mitarbeiter über den gesamten Vertriebszyklus wird vertriebsorientierte Manager erfolgreich und wettbewerbsfähig halten. Denn nur wenn Sie erfolgreich sind, sind es auch wir!

Das Angebot:

- Interessenneutrale, individuelle Potenzialeinschätzung
- Überschaubarer Aufwand - maximaler Kundennutzen
- Transparenz und Nachvollziehbarkeit durch fundierte, erprobte Instrumente
- Sofortige praktische Verprobung mit allen Beteiligten
- Synchronisieren von aktuellen Projektzielen mit den Individual- und Teampräferenzen
- Positionierung eines kulturstärkenden Vorgehens
- Wir coachen so, dass eine weit über das Projekt hinausgehende Entwicklung möglich ist!
- Der Kundennutzen steht im Fokus durch einfach Einbindung der Instrumente in vorhandene HR Entwicklungstools

Das Prinzip:

- Die expertplace Human Capital Management verfügt über erfahrene HR Manager und Berater mit Erfahrungen aus nationalen und internationalen Unternehmen
- Ein großes Netzwerk und langjährige Kontakte zu erfahrenen HR-Beratungspartnern schaffen Flexibilität
- Wir bieten interessenneutrale Analyse, Konzeption und Umsetzung der Aufgabe
- Wir beraten Sie bei der Formulierung und Priorisierung nächster Umsetzungsschritte, um Ihr Team im Einklang mit Ihren Unternehmenszielen sinnvoll weiter zu entwickeln
- Wir unterstützen Sie bei der Suche und Auswahl weiterer HR-Partner



Der nächste Schritt Steigern Sie Ihre Sales Performance!

Unser Erfolg bei einem mittelständischen Dienstleistungsunternehmen

Das Unternehmen ist ein seit über 20 Jahren am Markt gewachsener IT-Dienstleister. Das umfangreiche Dienstleistungsangebot umfasst Software- und Hardwarelösungen sowie diverse Services für unterschiedliche Branchen und Anwendungsbereiche.

Langjährige IT-Erfahrung und gewachsene Kompetenz bilden die Basis für anspruchsvolle, individuelle Unternehmenslösungen. Das Design und die Implementierung von IT-Lösungen sind auf den gesamten Geschäftsprozess des Kunden ausgerichtet. Die Expertise der Mitarbeiter, gewachsene Unternehmensstrukturen und saubere Prozesse ermögli-

chen es den internationalen Kunden, die Effizienz ihrer IT-Infrastrukturen zu maximieren.

Wir haben im Rahmen eines mehrstufigen Projektes den kompletten Vertriebs- und PreSales-Bereich betreut. Unsere Berater hatten die Aufgabe, Abschlussicherheit typgerecht zu vermitteln. Dazu gehörte u.a. persönliches Coaching, effizientes Training sowie die Einbindung der verwendeten Methodiken und Modelle in die unternehmensweiten Personalentwicklungstools.

Multimodulares Sales Coaching

Sich des eigenen (Sales-) Stils „bewusst werden“

Erkennen von und Umgehen mit Kundenpräferenzen

Synchronisierung von Sales- und Kundenpräferenzen

Steigerung der Sales Performance

Training

Coaching

Verproben und Nachsteuern

Integration in unternehmenseigene HR Tools und HR Prozesse