



Verkaufen mit Strategie

Mit klaren Prozessen, Transparenz und Kundenwertmanagement zu grösserem Erfolg.

abasales



www.abaco-tc.ch

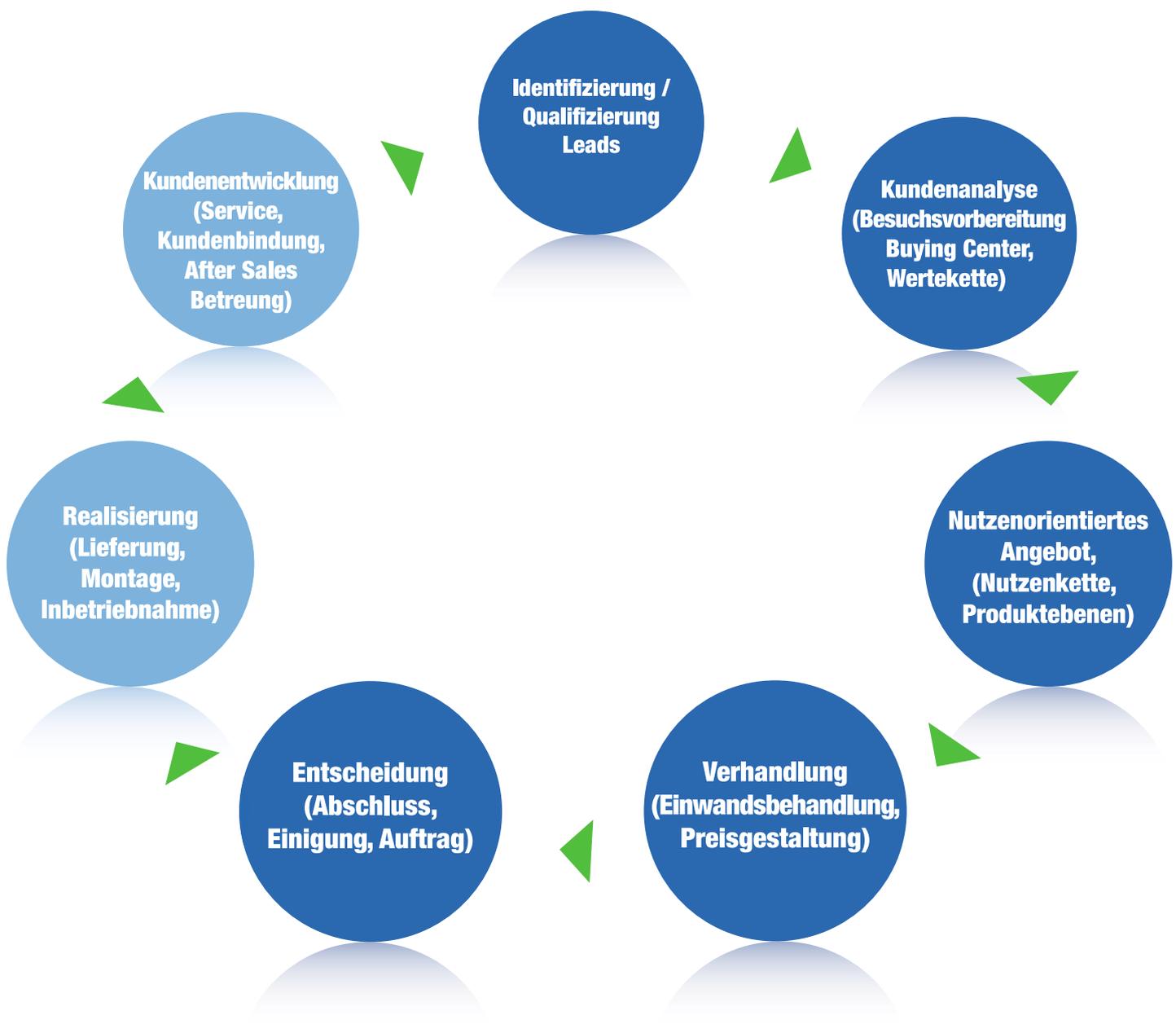
ABACO TRAINING & COACHING GMBH
Aubrigstrasse 14
CH-8804 Au

Telefon: +41 43 536 05 28
Fax: +41 43 536 05 29
E-Mail: info@abaco-tc.ch

Ihr Vorteil

Ihre Verkaufsmitarbeiter verkaufen mit weniger Aufwand mehr als zuvor. Der Grund liegt in der prozessorientierten Arbeitsweise. Die Gliederung in einzelne Prozessschritte ergibt eine klare Übersicht für die Verkaufsmitarbeitenden und erlaubt zutreffendere Vorhersagen zu künftigen Auftragseingängen. Dies wiederum erhöht die Planungssicherheit für das gesamte Unternehmen. Zudem vereinfacht die Gliederung in einzelne Schritte die Analyse, wo Optimierungspotenzial liegt und Versäumnisse einen erfolgreichen Verkaufsabschluss verhinderten. Durch kleine aber gezielte Interventionen in den einzelnen Prozessschritten lässt sich im Sinne eines sich selbst verstärkenden Kreislaufes eine grosse Wirkung erreichen.

Operativer Verkaufsprozess – Verkaufschancen-Management



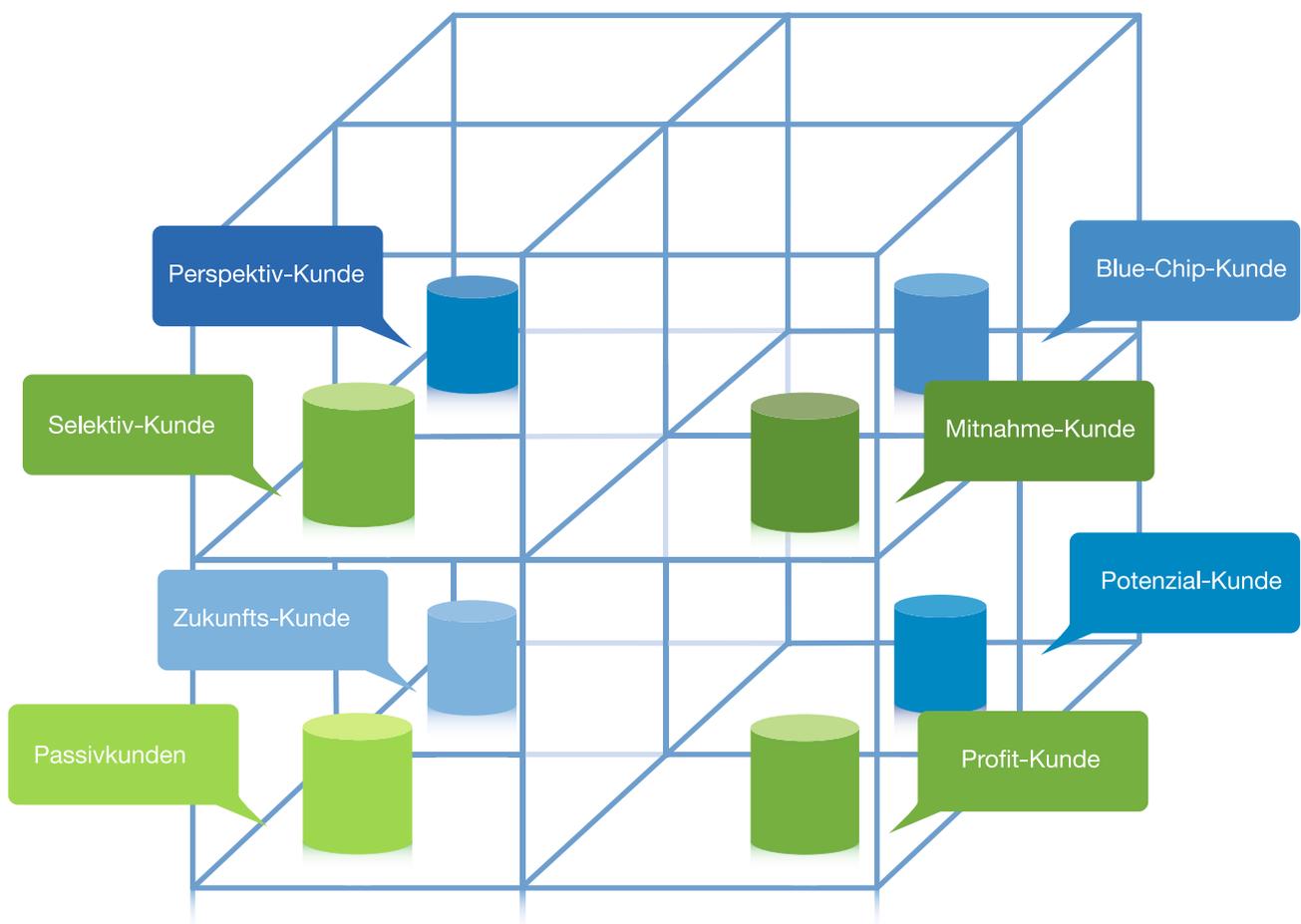
Die prozessorientierte Vorgehensweise beinhaltet die Segmentierung der Kunden. Diese erlaubt den Verkaufsmitarbeitenden, die Beziehungen zu den Kunden optimal zu gestalten und ihre Ressourcen gezielt und effizient einzusetzen.

Unsere Leistung

Mit unserer Schulung verinnerlichen Ihre Verkaufsmitarbeiter im Innen- und Aussendienst die prozessorientierte Arbeitsweise und erkennen die Vorteile, die ihnen die einheitliche Vorgehensweise bietet. Die Mitarbeitenden vermögen das volle Potenzial in der Pflege der Kundenbeziehungen auszuschöpfen.

Erfahrungsgemäss stösst die Einführung eines neuen Kundenbeziehungs-Managements (Customer Relationship Management / CRM) nicht bei allen Verkaufsmitarbeitern auf Begeisterung. Dies mag einerseits mit der anfänglich als störend empfundenen Veränderung der gewohnten Arbeitsabläufe zusammenhängen. Andererseits erhöht die Abbildung aller Verkaufsaktivitäten und Verkaufschancen die Transparenz der Arbeit der Verkaufsmitarbeiter, was zu Skepsis und Ängsten führen kann.

Wir trainieren Ihre Mitarbeiter in der Anwendung des Kundenwertmanagements. Jeder Kunde wird aufgrund vergangener Umsatzbeiträge (x-Achse), zukünftigem Potenzial (y-Achse) und der Einschätzung seines Einflusses auf andere Kunden (z-Achse) einer Kundengruppe zugeteilt. So generierte der Blue-Chip-Kunde bisher hohe Umsätze, er hat ein hohes Entwicklungspotenzial und grossen Einfluss auf andere Kunden. Die Kundengruppen werden entsprechend ihrer Potenziale mit der passenden Strategie (beispielsweise die Besuchshäufigkeit oder Art der Kommunikation) gepflegt. Ihre Mitarbeiter setzen so ihre Ressourcen sehr gezielt ein.



Entsprechend Ihrer Ausgangssituation und Ihrer Unternehmensart (Produkt-, System-, Zuliefer- oder Anlage-Geschäft) passen wir unsere Schulungen und Workshops an. Wir begleiten Ihre Mitarbeiter individuell und unterstützen sie in der Umsetzung des Wissens. Damit wird Ihr Aufwand zu einer Investition in die Zukunft.

Der Nutzen für die Teilnehmer

Dank prozessorientierter Vorgehensweise sind die Verkaufsmitarbeitenden in der Lage, ihr Verhalten zu analysieren und zu optimieren. Die einheitliche Arbeitsweise erlaubt den Austausch und Verbesserungen des gesamten Teams. Dank des Kundenbeziehungs-Managements kennen Ihre Mitarbeitenden die Kunden genauer und erreichen schneller bessere Verkaufsabschlüsse. Dies wiederum erhöht die Zufriedenheit und Selbstsicherheit der Verkaufsmitarbeitenden, was wiederum einen positiven Effekt auf das Team und die Kunden hat.

Stimmen unserer Kunden

Reaktionen von Teilnehmenden

«Mit der Strukturierung der Verkaufsprozesse habe ich eine viel bessere Übersicht über meine Verkaufschancen. Dadurch kann ich meine Verkaufsaktivitäten gezielter steuern.»

«Der anfänglich zeitliche Mehraufwand zahlt sich sehr schnell durch eine gezieltere Arbeitsweise aus.»

«Dank der prozessorientierten Vorgehensweise können wir unsere Arbeitsweise stetig optimieren»

«Das einheitliche Verkaufschancenmanagement erlaubt mir als Verkaufsleiter zusammen mit meinem Team jederzeit eine gute Übersicht über unsere Salespipeline.»

Kundenstatement

Erling Boller, CEO WESCO AG

«ABACO hat mit Franz Badertscher bei der WESCO AG über einen Zeitraum von mittlerweile gut zwei Jahren eine umfassende, breit abgestützte Verkaufsschulung für alle Vertriebs- und Support-Mitarbeiter durchgeführt. Das strategische Ziel des Schulungsprogramms war die Anwendung des relativ neu installierten CRM-Systems zur Unterstützung des geplanten, systematisierten Verkaufsprozesses (Strategisches Verkaufen). Franz Badertscher hat das Projekt unter anderem dank seiner sehr praxisbezogenen Ansätze als Trainer und Coach sehr erfolgreich umgesetzt.»

Ihr nächster Schritt

Wir freuen uns auf Ihren Anruf. Gerne besuchen wir Sie und analysieren gemeinsam die Ausgangslage. Auf dieser Basis erstellen wir Ihr individuelles Schulungskonzept.

Telefon: +41 43 536 05 28