

Verkaufskompetenz als Motor im Unternehmen

Ohne Gesundheit ist alles nichts! Mit dem „Verkauf“ in einer Firma ist es ähnlich. Visionen, Strategien und grosse Ziele nützen nicht viel, wenn die Umsetzung im Marketing-Mix und speziell im persönlichen Verkauf nicht professionell erfolgt. Heute stellen sich einem Unternehmen diverse Herausforderungen im Verkauf:

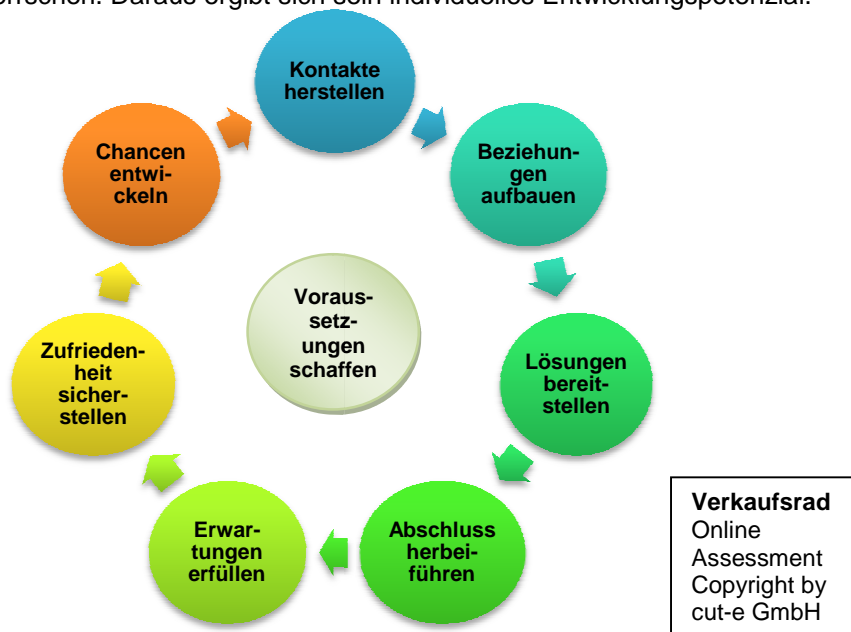
- Produkte sind immer mehr vergleichbar > Differenzierung über den Menschen
- Kunden sind immer anspruchsvoller und weniger treu > Kundenbegeisterung
- Kunden sind immer besser informiert > individueller Kundennutzen, Preisdruck
- Gute Verkäufer sind schwer zu finden > Kampf um Talente, viel Mittelmass

Neu: Mit dem „Verkaufsrad“ den ganzen Verkaufsprozess weiter entwickeln

Das Modell des **Verkaufsrades** wurde aufgrund wissenschaftlicher Erforschung der verschiedenen Phasen eines Verkaufsprozesses in unterschiedlichen Branchen und Industrien entwickelt. Nicht nur der direkte Kundenkontakt, auch die Vorbereitungsphase, das Hintergrundwissen und der Nachverkauf werden in Betracht gezogen. Damit zielt es auch auf die immer wichtiger werdende langfristige Kundenbindung und Kundenzufriedenheit ab.

Kunden-Kompetenz	Verkaufs-Kompetenz
Menschen verstehen, Emotionale Intelligenz, Bedürfnisse, Beziehung	Verkaufsprozess, Techniken, Methoden, Instrumente, Arbeitsorganisation
Produkt-Kompetenz	Markt-Kompetenz
Sortiment, Eigenschaften, Lösungen, Nutzen, Dienstleistungen, Services	Branche, Marktteilnehmer, Zielgruppen, Technologie, Know-how, Trends

Der Verkaufserfolg wächst durch die Erfahrung und das Wissen über den Markt, die Wettbewerber, die wirklichen Kundenbedürfnisse sowie über die Eigenschaften und Nutzen des Produktportfolios. Je nach Branche, Produkt und Organisation werden einige Phasen wichtiger sein als andere. Und je nach Kompetenz und Einstellungen des Verkäufers wird dieser einzelnen Phasen mehr oder weniger gut beherrschen. Daraus ergibt sich sein individuelles Entwicklungspotenzial.



Wie funktioniert die Umsetzung mit dem Verkaufsrad-Assessment?

Von nichts kommt nichts! Dieser Prozess bringt die erwünschten Veränderungen.



Die Basis für den Erfolg in allen Phasen des Verkaufsprozesse bildet die Fähigkeit, sich kontinuierlich weiter zu entwickeln und dazuzulernen. Mit einem bewährten **Online Assessment** wird das **Verkaufsrad-Profil** Ihrer Verkäufer ermittelt. Im Vergleich mit Ihrem Anforderungsprofil führt markettraining dann ein individuelles Entwicklungsprogramm mit konkreten Verhaltens- und Lernzielen durch.

Machen Sie es besser als die andern, Sie werden bessere Ergebnisse erhalten!

Marcel Zünd

www.markettraining.ch

16. Mai 2010

Praxis: Verkaufsrad umsetzen

- 1. Voraussetzungen schaffen**
Die Angebotspalette verstehen, den Markt kennen, Ziele definieren, Aktivitäten festlegen und kontrollieren
- 2. Chancen entwickeln**
Zielgruppen identifizieren, relevante Daten sammeln, das Vorgehen planen
- 3. Kontakte herstellen**
Kundenanalyse, Kunden anrufen, Kunden anschreiben, Treffen vereinbaren, Besuche vorbereiten
- 4. Beziehungen aufbauen**
Positiv interagieren, Kundenbedürfnisse ergründen, positiven Eindruck machen, authentisch und integer sein
- 5. Lösungen bereitstellen**
Passende Produkte, Dienstleistungen und Services finden, überzeugende Angebote unterbreiten, Verfügbarkeit der Ressourcen sicherstellen
- 6. Abschluss herbei führen**
Optionen diskutieren, Abschluss suchen, Einwände behandeln, Nutzen- Argumentation führen, Preis und Wert erfolgreich verhandeln, Vertrag machen
- 7. Erwartungen erfüllen**
Versprechen einhalten Lieferungen vorbereiten, Beteiligte informieren, Ausführung kontrollieren
- 8. Zufriedenheit sicherstellen**
Kontakt aufrecht erhalten, Zufriedenheit prüfen, Probleme lösen, aktiv nachverkaufen, Services bieten

Kompetenz	Einstellung
-----------	-------------

Im Verkaufsrad-Profil werden die Ergebnisse jeder Phase in einer fünfstufigen Skala dargestellt. Die Werte zeigen, wie weit der Verkäufer in der Lage ist, sich in der jeweiligen Verkaufsphase erfolgsversprechend und zielführend zu verhalten. Zusätzlich erfahren Sie, wie bereit er von seinen Werten, Interessen und Motiven her ist, sich in der jeweiligen Phase voll zu engagieren und das eigene Potenzial voll zu realisieren.

markettraining
Zürcherstrasse 12
8400 Winterthur
052 262 70 80
www.markettraining.ch
zuend@markettraining.ch

Ihr Partner für Veränderungen!