

Mythos strategischer Verkauf

Entspannt zu Double Your Sales!



MYTHOS
STRATEGISCHER
VERKAUF

ENTSPANNT
ZU
"DOUBLE YOUR
SALES"

Wir führen Sie zu Spitzenleistungen!

HOW TO WIN 
DOUBLE YOUR SALES



D.I. Robert Baurecht, Villach

**„Kunden kaufen nur bei Siegern.
Denken Sie Revolution!“**



Ing. Wolfgang Herrhofer, St. Veit

**„Konzentration auf das Wesentliche
ist der Schlüssel zum Erfolg!“**

VERKAUF

VERTRIEB

BERATUNG

TRAINING

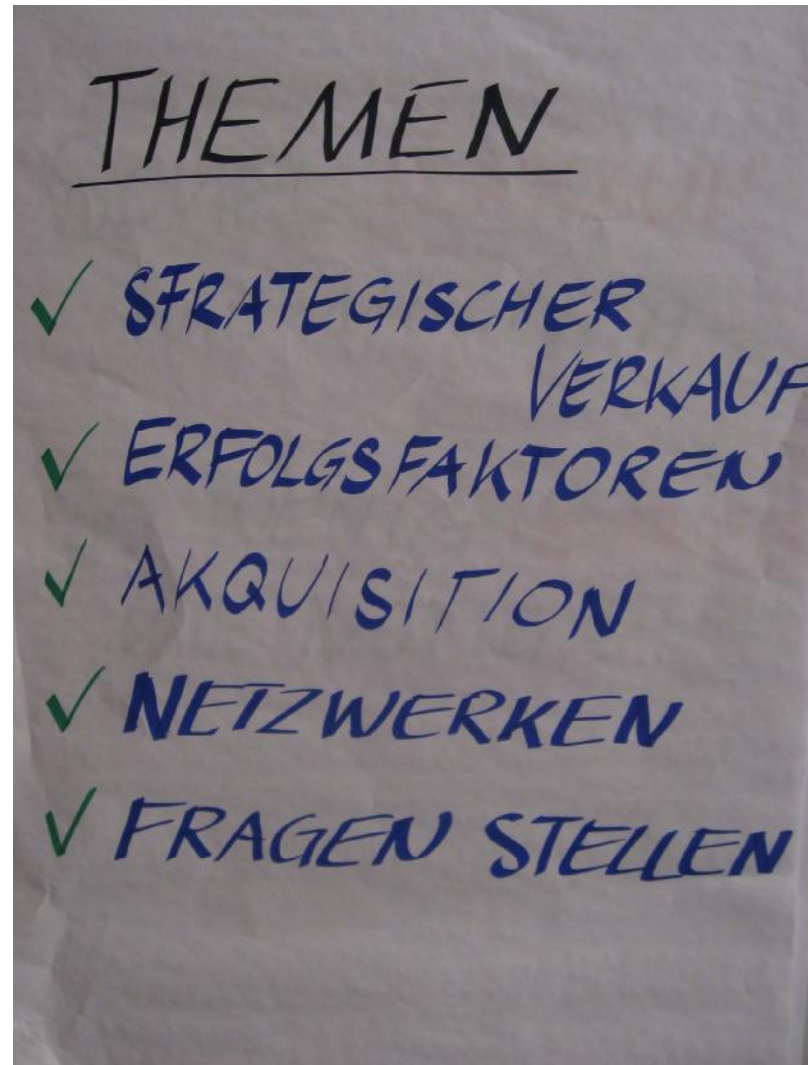
COACHING

FÜHRUNG

MANAGEMENT AUF ZEIT

sicher - rasch - dauerhaft

wo ist der Hebel anzusetzen?



So viel **Verkauf** wie möglich!

So wenig Vertrieb wie nötig!

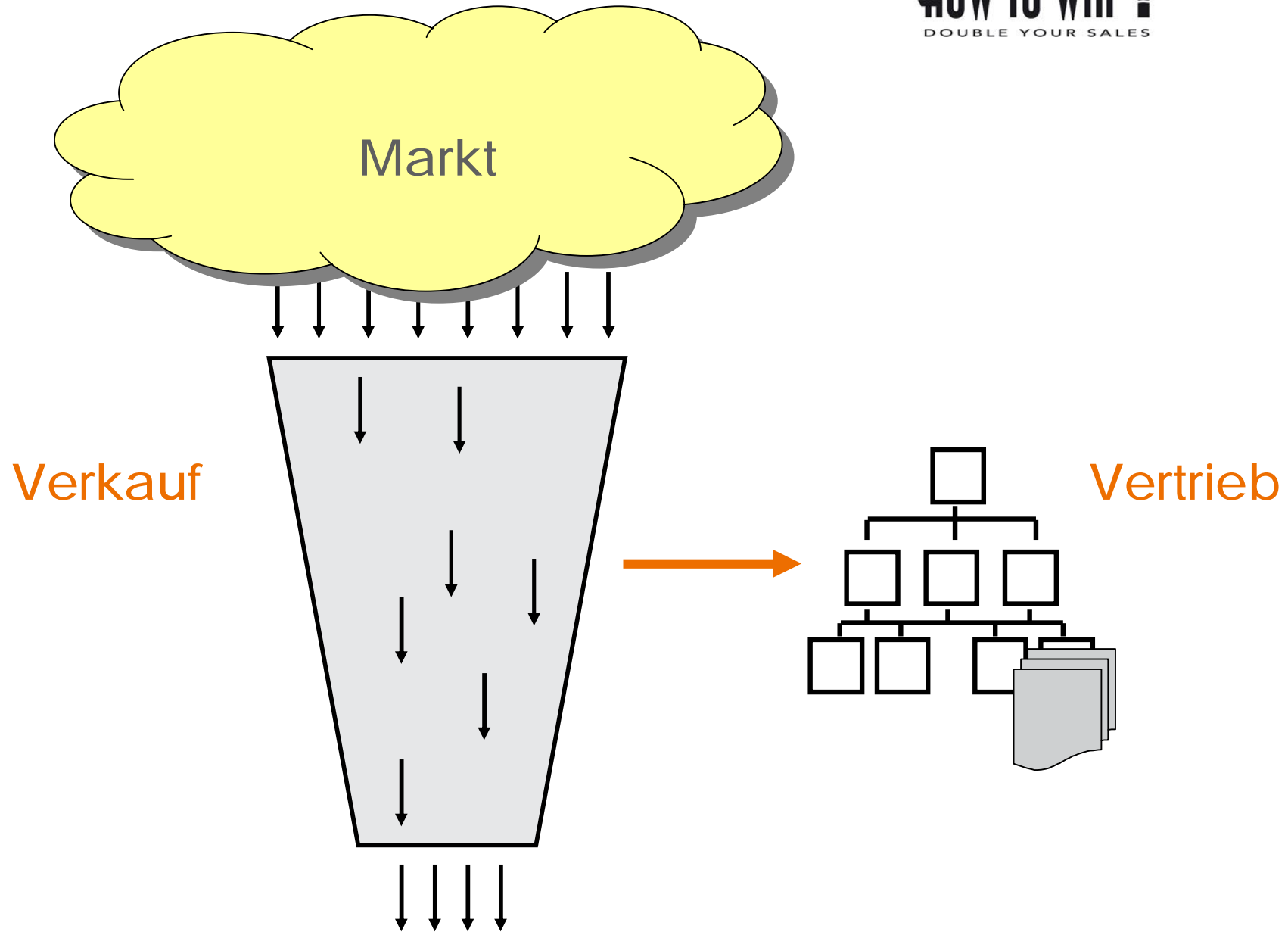
Managen Sie Prioritäten!



SO VIEL VERKAUF
WIE MÖGLICH -

SO WENIG VERTRIEB
WIE NOTIG !

Managen Sie Prioritäten!



VERKAUF

VERTRIEB

BERATUNG

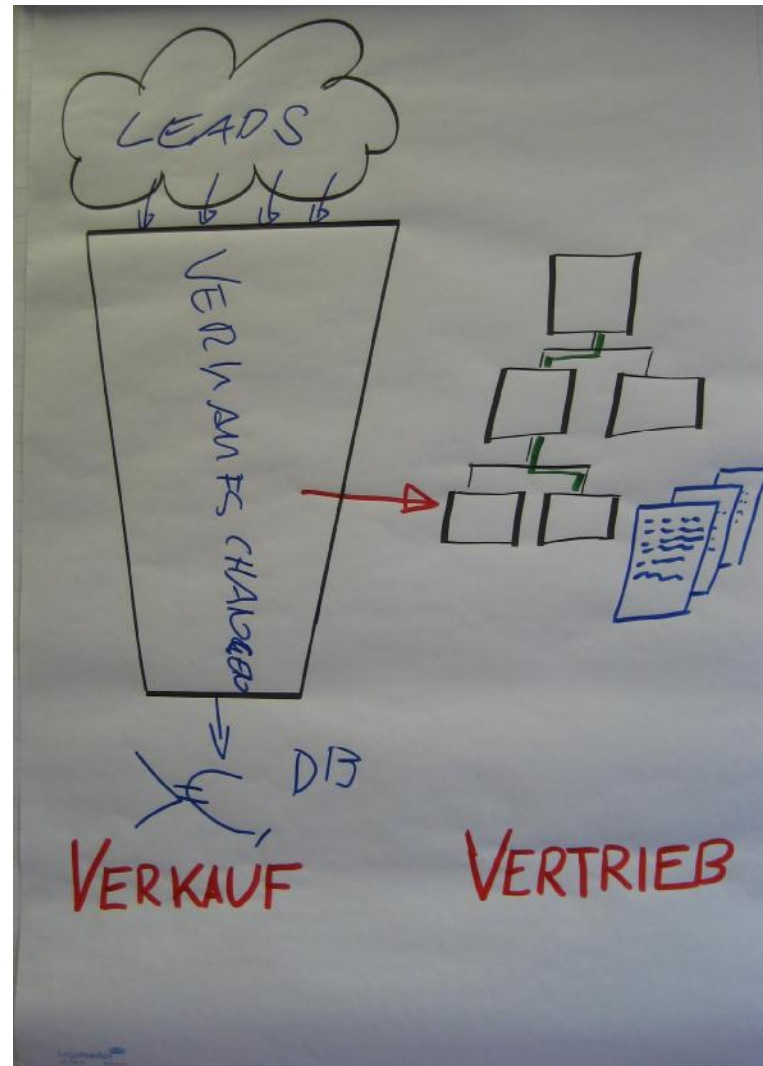
TRAINING

COACHING

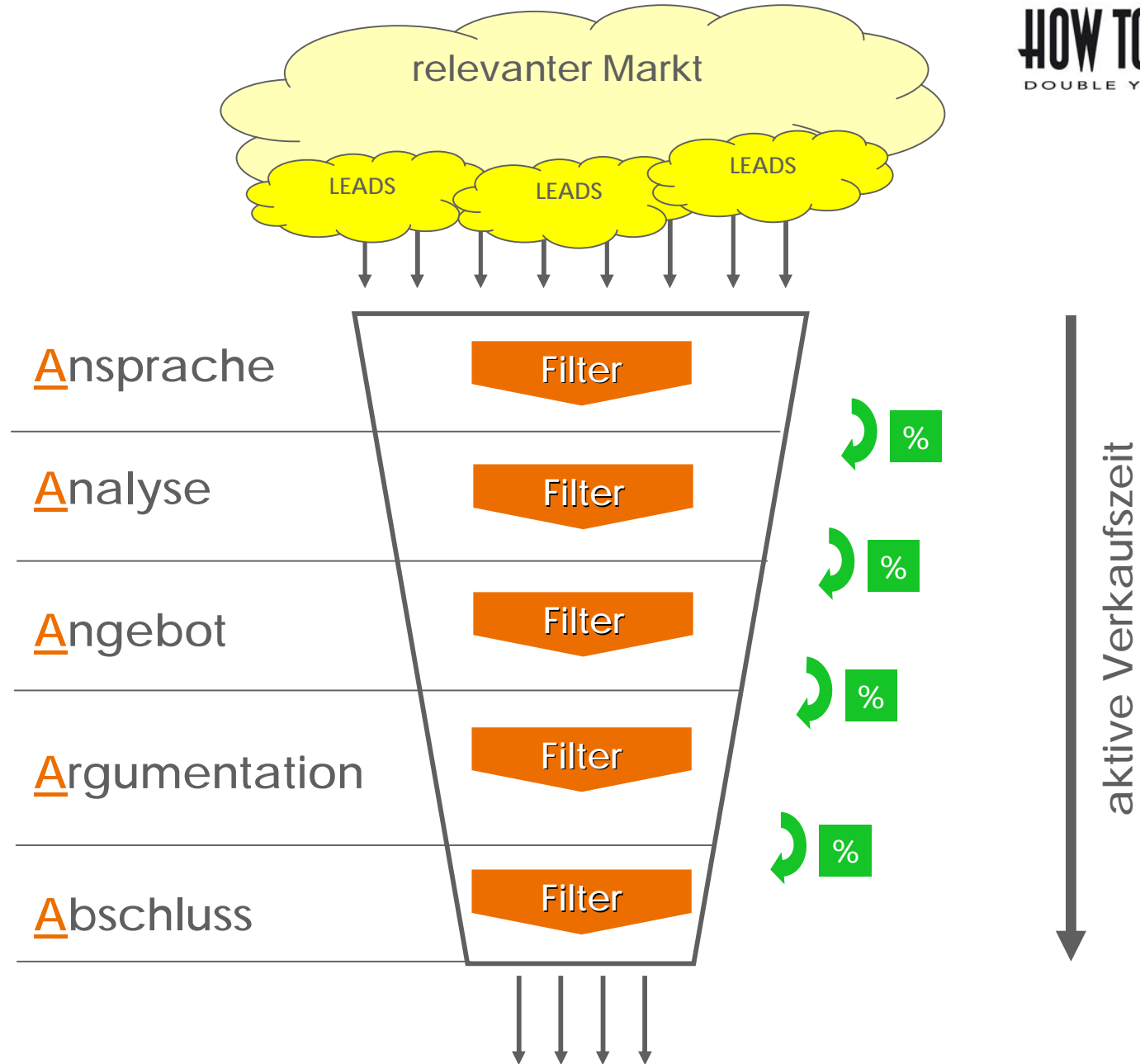
FÜHRUNG

MANAGEMENT AUF ZEIT

Managen Sie Prioritäten!



Chancen Assessment!



VERKAUF

VERTRIEB

BERATUNG

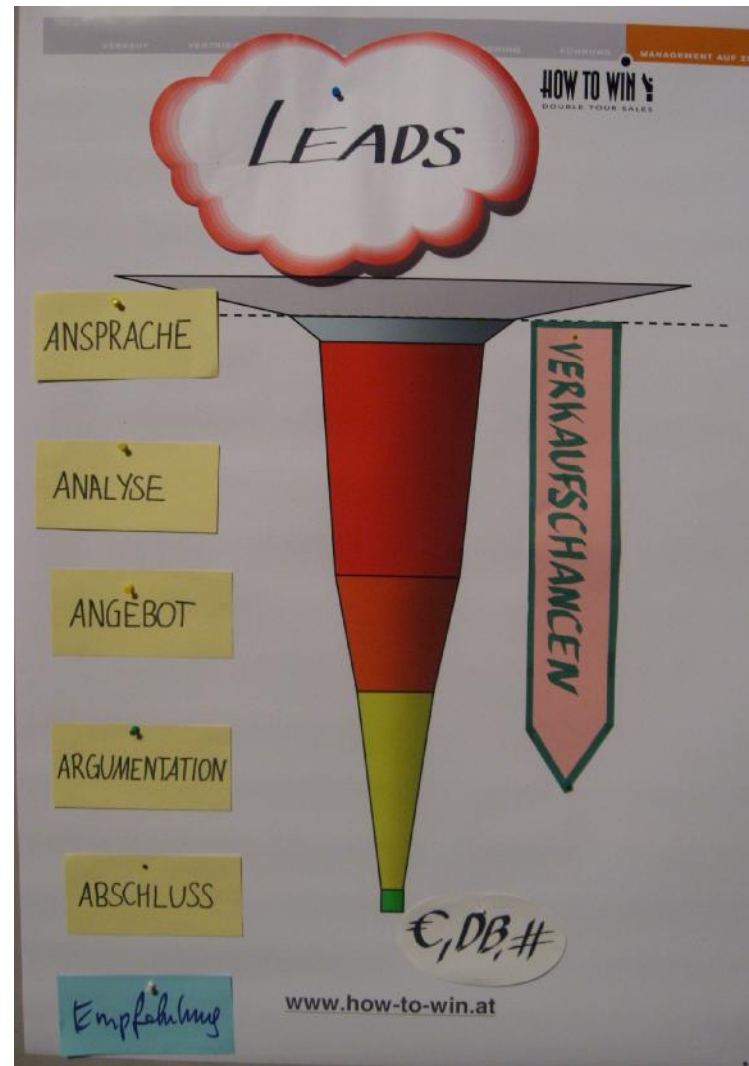
TRAINING

COACHING

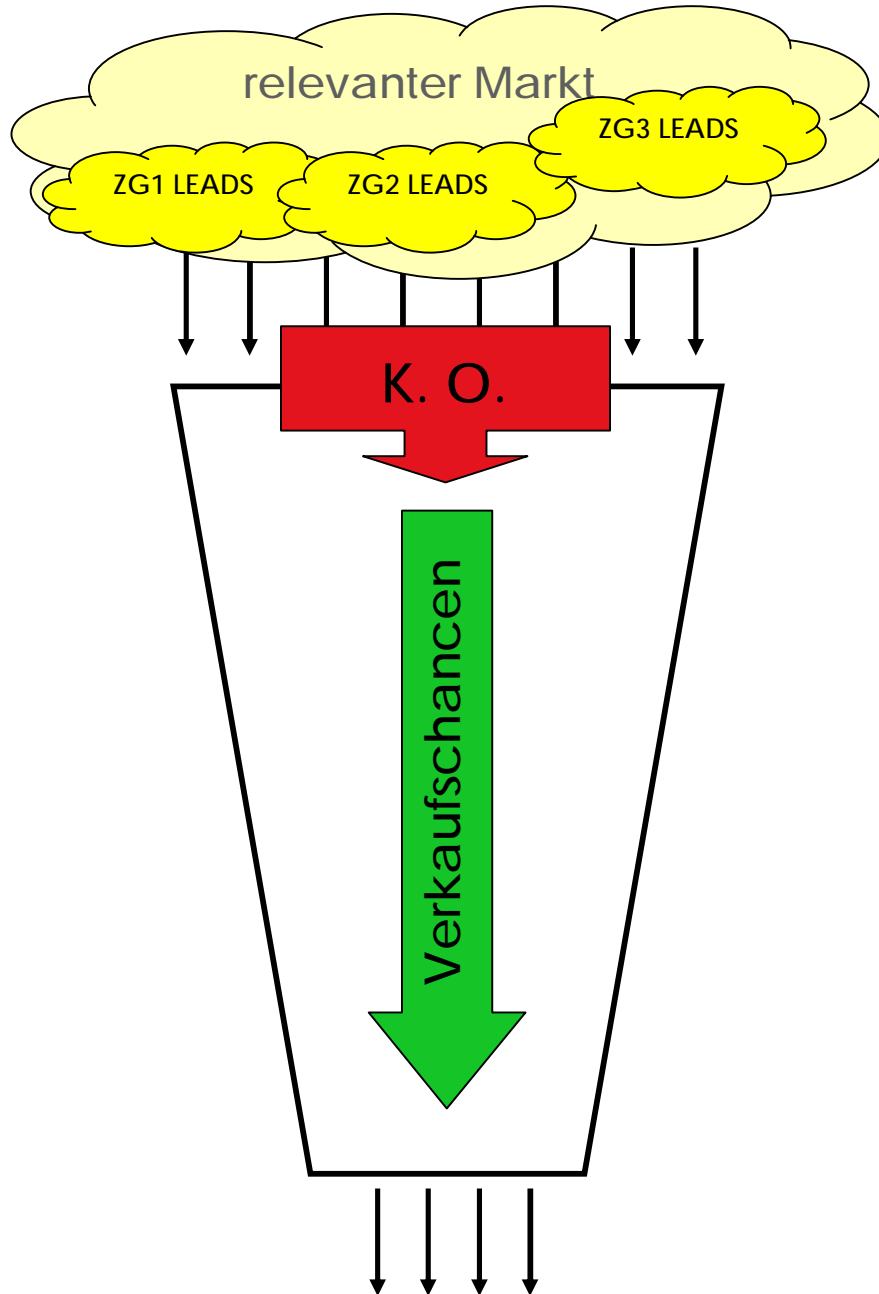
FÜHRUNG

MANAGEMENT AUF ZEIT

Chancen Assessment!



Vom Lead zum Auftrag!



Zielgruppenfokus !

- abgegrenzte Zielgruppen
- >> TOP LEADS

hohe Schlagzahl !

- Nähe zum Kunden
- >> Verkaufschancen

hohe Schlagkraft !

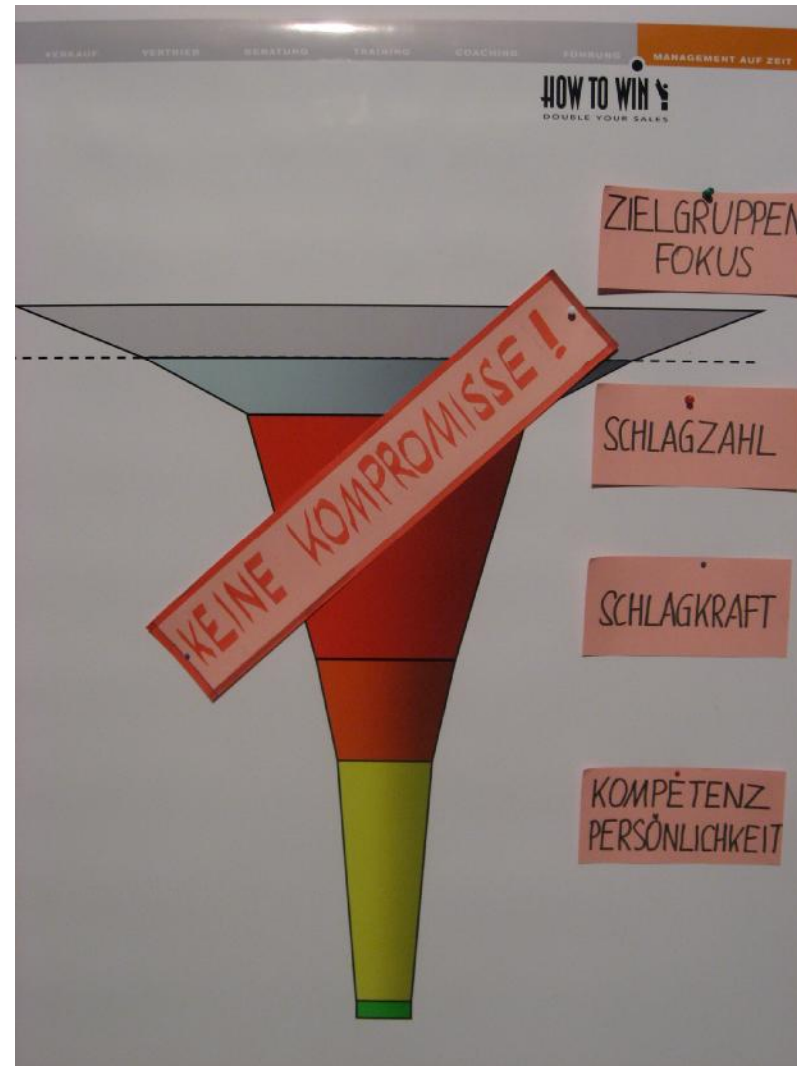
- individuelles Kundendenken
- Politik - Einfluss auf Kaufentscheidung
- Position des Mitbewerbs
- Chancen - Management

Kompetenz + Persönlichkeit !

- soziale Kompetenz + Qualitäten
- Sprache, Stimme ...

Keine Kompromisse !!!!

Vom Lead zum Auftrag!



Gewinnen Sie den Menschen zuerst ...

- das Telefonat kommt meist ‚unerwartet‘ für den Gesprächspartner
- Sie wirken nur mit STIMME und SPRACHE
- das NEIN kommt rascher als im persönlichen Gespräch

NEIN = Noch ein Impuls notwendig!





Erfolgsfaktoren

- Klare Struktur im Gespräch bringt Vorteile
- Qualität der Kommunikation bestimmt den Erfolg
- Individuelles Kundendenken hat Vorrang
- Soziale Kompetenz schlägt fachliche Kompetenz
- Persönlichkeit wird zur Goldgrube

Profit

Gewinn, Marktstellung, Wissen ...

Pease

Ruhe, Sicherheit, Bequemlichkeit ...

Pride

Anerkennung, Mitbestimmung, Kontakt ...

Pleasure

Neugierde, Spaß, Humor ...

Fragen zur besten Positionierung!



zur Situation

Daten, Fakten, Hintergrundinformationen
Ziele, Erwartungen, Hoffnungen
Werte, treibende Kräfte

Zu Stärken

Blick zurück + nach vorne
,was läuft zufrieden stellend'
Basis für offenes Gesprächsklima

Zu Schwächen

Blick zurück + nach vorne
Probleme, Ängste, Stolpersteine
Dialog führt zu ,wahrem Bedarf'

Zu negativen
Konsequenzen

,was geschieht, wenn nichts geschieht'
Auswirkungen der Probleme verstehen
Dringlichkeit einer Lösung wird bewusst

Zum Nutzen

Brücke vom ,emotionalen' Tief zum Hoch
Brücke zu + Aufmerksamkeit auf Lösung
Gefühl für Werte und Nutzen entwickeln

FRAGEN RICHTIG
STELLEN
METHODE "3S2N"

SITUATION
STÄRKEN
SCHWÄCHEN
NEG. KONSEQUENZEN
NUTZEN

HOW TO WIN

DOUBLE YOUR SALES

ELEKTRONISCHER VERKAUFSTRICHTER

... Erfolg bedeutet das Richtige richtig zu tun und die Verkaufschancen rasch und Ressourcen sparend zu großen Aufträgen zu machen.

- Zielgruppe
- Ansprache
- Analyse
- Angebot
- Argumentation
- Abschluss

JA, ich interessiere mich für den elektronischen Verkaufstrichter. Bitte informieren Sie mich im Detail über Einsatzmöglichkeiten, Leistungsumfang, Investition etc.

KONTAKT AUFNEHMEN

HILFE UND WEITERE INFOS
FEEDBACK SENDEN



Bezeichnung:

Verkaufsleiter/Verkäufer:

Betrachtungszeitraum:

Arbeitstage pro Monat: Tage Monate

Durchschnittliche Auftragsgröße:

Verkaufsphase	Quote in %	Anzahl Kunden	Auftragsgröße gesamt	Zeitaufwand einzeln	Zeitaufwand gesamt
Zielgruppe:		373	29.840.000 EUR	0.20 h	74.60 h 9.33 T
Ansprache:	40 %	149	11.920.000 EUR	0.30 h	44.70 h 5.59 T
Analyse:	70 %	104	8.320.000 EUR	4.0 h	416.00 h 52.00 T
Angebot:	80 %	83	6.640.000 EUR	2.0 h	166.00 h 20.75 T
Argumentation:	60 %	50	4.000.000 EUR	8.0 h	400.00 h 50.00 T
Abschluss:	30 %	15	1.200.000 EUR	2.0 h	30.00 h 3.75 T

Bottom Up

Zeitaufwand pro Abschluss:	15.20 Tag(e)	Verkaufstätigkeit gesamt:	61.84 %	141 Tag(e)
Verkaufstätigkeit pro Abschluss:	9 Tag(e)	Administrative Tätigkeit:	38.16 %	87 Tag(e)
Abschlussquote gesamt:	10.07 %	Arbeitstage gesamt:		228 Tag(e)

Elektronischer Verkaufstrichter - Windows Internet Explorer

http://www.trinitec.at/demo/salespipeline.html

Elektronischer Verkaufstrichter

HOW TO WIN DOUBLE YOUR SALES

ELEKTRONISCHER VERKAUFSTRICHTER

... Erfolg bedeutet das Richtige richtig zu tun und die Verkaufschancen rasch und Ressourcen sparend zu großen Aufträgen zu machen.

JA, ich interessiere mich für den elektronischen Verkaufstrichter. Bitte informieren Sie mich im Detail über Einsatzmöglichkeiten, Leistungsumfang, Investition etc.

KONTAKT AUFNEHMEN

HILFE UND WEITERE INFOS
FEEDBACK SENDEN

Bezeichnung: Hauser - Gewerbekälte A
 Verkaufsleiter/Verkäufer: VK2
 Betrachtungszeitraum: 01 2006 12 2006
 Arbeitstage pro Monat: 19 Tage 12 Monate
 Durchschnittliche Auftragsgröße: 90.000 EUR Umsatz

Verkaufsphase	Quote in %	Anzahl Kunden	Auftragsgröße gesamt	Zeitaufwand einzeln	Zeitaufwand gesamt
Zielgruppe:		427	38.430.000 EUR	0.20 h	85.40 h 10.68 T
Ansprache:	60 %	256	23.040.000 EUR	0.30 h	76.80 h 9.60 T
Analyse:	50 %	128	11.520.000 EUR	3.0 h	384.00 h 48.00 T
Angebot:	60 %	77	6.930.000 EUR	2.0 h	154.00 h 19.25 T
Argumentation:	70 %	54	4.860.000 EUR	7.0 h	378.00 h 47.25 T
Abschluss:	50 %	27	2.430.000 EUR	1.5 h	40.50 h 5.06 T

Bottom Up

Zeitaufwand pro Abschluss: 61.40 % 140 Tag(e)
 Verkaufstätigkeit pro Abschluss: 38.60 % 88 Tag(e)
 Abschlussquote gesamt: 228 Tag(e)

203 %

Fertig

Start WK Tirol Entwürfe - ... Microsoft Po... Elektronisch... 14:25

„ we sell or else “

David Ogilvy

