

SALES MASTERY

Advanced Impuls-Workshops (2-4 Stunden) – einzeln buchbar

Sell. Influence. Scale.

1 STRATEGIC ACCOUNT DEVELOPMENT

- Account-Potenzial erkennen und priorisieren
- Buying Center und Stakeholder-Landkarten erstellen
- Expansion, Cross-Selling und Up-Selling strategisch planen

2 EXECUTIVE SELLING & C-LEVEL CONVERSATIONS

- Gespräche mit Geschäftsführung, Bereichsleitung, Einkauf und Finance
- Business-Relevanz statt Produktargumentation
- Vom Anbieter zum Business Sparringspartner werden

3 VALUE SELLING BY COMMERCIAL ARGUMENTATION

- Kundennutzen in wirtschaftliche Wirkung übersetzen
- ROI, Total Cost of Ownership, Risiko-Reduktion und Produktivitätsgewinne
- Weniger Rabattdiskussionen, mehr wertbasierte Abschlüsse

4 ADVANCED NEGOTIATION & DEAL PROTECTION

- Verhandlungsarchitektur: Walk-away, BATNA und Deal-Risiken
- Marge schützen und Einkaufsstrategien erkennen
- Multiple Issues statt eindimensionaler Preisverhandlung

5 EINFLUSSNAHME IM MULTI-STAKEHOLDER MANAGEMENT

- Macht, Einfluss und Interessen im Buying Center analysieren
- Champions entwickeln, Skeptiker und Blocker managen
- interne Entscheidungsprozesse beim Kunden verstehen

6 INTERCULTURAL & GLOBAL SELLING

- Verständnis kultureller Entscheidungslogiken aufbauen
- Aufbau von Vertrauen in internationalen Märkten
- Effektive Kommunikation in globalen Sales Teams

Interesse? Kontaktieren Sie uns.