

Solution Selling® 3-Tage-Workshop – Themenüberblick

InterSalesPro

F o c u s O n V a l u e



**SOLUTION SELLING®
3-TAGE-WORKSHOP**

Themenüberblick

Tag 1

- **Einleitung**
 - Einführung in die Ziele des Solution Selling® Workshops
 - Einführung Solution Selling® und Salesprozess
 - **Übung (individuell):** Vorstellung individueller Herausforderungen im Verkauf
- **Schlüsselkonzepte**
 - Beschreibung von Schlüsselfertigkeiten im Verkauf und der Terminologie
 - Definition der Prinzipien von Pain / Pain Chain™
 - **Übung (individuell):** Erstellung einer Pain Chain™
- Schlüsselkonzepte (Fortsetzung)
 - Identifikation von Beweisarten innerhalb eines Salesprozesses
 - Diskussion der “drei Verkäufe” innerhalb eines Verkaufes
 - Angleichung an die drei Stufen der Käuferbedürfnisse
 - Analyse wie Organisationen kaufen
 - Diskussion über die Verschiebung von Käuferbedenken in den Verkaufsphasen
- **Planung und Informationsgewinnung vor dem Anruf**
 - Durchführung von Informationsgewinnung für neue / bestehende Kunden
 - **Übung (Case Study):** Erstellung eines Kundenprofils und einer Pain Chain™
- Planung und Informationsgewinnung vor dem Anruf (Fortsetzung)
 - Vorbereitung der job aids zu Beginn des Salesprozesses
- **Interesse wecken**
 - Starten des Salesprozesses durch Wecken von Interesse für Ihre Leistungen
 - Nutzung von Success Stories zum Wecken von Interesse
 - **Übung (Case Study):** Erstellung von job aids zum Start des Salesprozesses
- **Definition von “Pain” oder kritischen Geschäftsthemen**
 - Entwicklung von “strategic alignment” mit Käufern
 - Alignment mit Käufern – verfahrens- und verhaltensmässig
 - Diskussion zur Positionierung der Leistungen
 - Käufer zum Zugeben der Pain bringen
 - **Übung (Rollenspiel & Debrief):** Eröffnung des Anrufes
 - **Übung (Case Study):** Vervollständigung vorheriger Übungen

Tag 2

- Review Vortag
- **Diagnose und Bilden einer Vision**
 - Diagnose vor dem Rezept
 - Entwicklung der Käuferbedürfnisse geprägt von eigenen Leistungen
 - Dem Käufer eine “Vision der eigenen Leistungen” vermitteln
 - **Übung (Rollenspiel & Debrief):** Vision entwickeln
- Diagnose und Bilden einer Vision (Fortsetzung)
 - Erweitern der Käufervision durch Mehrwert der Leistungen und Fähigkeiten
 - Käuferemotionen entfesseln
 - Entwicklung von Aktionsbedürfnis beim Kunden durch Fähigkeiten
 - **Übung (Rollenspiel & Debrief):** Erweiterte Visionsbildung
 - **Übung (Case Study):** Erstellung eines Pain Sheet™ zur Unterstützung der Visionsbildung
- **Käufer / Prozessqualifikation: “Sponsor”**
 - Qualifizierung des Käufers – Fähigkeit zu kaufen
 - Gewinnung eines Sponsors für die Leistungen
 - Zugang zur Macht durch einen Sponsor erhalten
- **Käufer / Prozessqualifikation: “Power Sponsor”**
 - Ermittlung des Einkaufsprozesses des Käufers
 - Verhandlung der Schritte im Salesprozess
 - **Übung (Rollenspiel & Debrief):** Käufer / Prozessqualifikation
- Käufer / Prozessqualifikation: “Power Sponsor” (Fortsetzung)
 - Abgestimmtes Vorgehen im Salesprozess durch einen gemeinsamen “Evaluierungsplan”.
- **Elemente eines Evaluierungsplans**
 - Stetes Engagement beim Kunden
 - Unterstützung des Käufers bei der Umstellung
 - **Übung (Case Study):** Entwicklung eines Sponsor und Power Sponsor Briefes, des Evaluierungsplans und Festlegung der wichtigen Punkte bei der Umstellung

Tag 3

- Review Vortag
- Elemente eines Evaluierungsplans (Fortsetzung)
 - Beschreibung der Durchführung einer Analyse - Demonstration des quantifizierbaren Mehrwertes der Leistungen für den Käufer
 - Bestimmung der Erfolgsmesskriterien für das Projekt
 - Diskussion der Taktik vor und nach Angebotsabgabe zur Aufrechterhaltung der Kontrolle im Salesprozess
- **Aktive Opportunities**
 - Erkennen aktiver Opportunities
 - Durchführung eines Opportunity Assessments
 - Auswahl der richtigen Wettbewerbsstrategie
 - Veränderungen der Käuferbedürfnisse in Abstimmung mit den Stärken der eigenen Leistung(en)
 - **Übung (Rollenspiel & Debrief):** Vision Reengineering
- Aktive Opportunities (Fortsetzung)
 - Beim Käufer Besorgnis erregen
 - Durchführung eines Verkaufsgesprächs / Anrufes mit mehreren Teilnehmern
 - **Übung (Rollenspiel & Debrief):** Vision Reengineering, mehrere Teilnehmer
- **Aufforderung zur Angebotsabgabe / invitatio ad offerendum (IAO)**
 - Strategien zum Umgang mit IAO's
 - Veränderung der Anforderungen IAO
- **Zuschlag erhalten**
 - Nutzung des Prozesses zur Steuerung von Zugeständnissen
 - Vorbereitung von "Geben" und "Nehmen" vor der Verhandlung
 - **Übung (Case Study):** Vorbereitung eines Verhandlungsleitfadens
 - **Übung (Rollenspiel): Top-to-Bottom Übung (individuell)**
 - **Übung (Case Study):** Entscheidung über den Umgang mit dem Wettbewerb und Erstellung des Materials für die Abschlusspräsentation.

Tag 3 - Fortsetzung

- **Management des Territoriums**
 - Selbstmanagement durch Nutzung des Salesprozesses
 - Fortschrittsmessung anhand der Salesprozess Meilensteine

- Durchführung der Case Study Präsentationen
 - Präsentation 1 & Debrief
 - Präsentation 2 & Debrief
 - Präsentation 3 & Debrief
 - Präsentation 4 & Debrief

- **Los geht's**
 - Los geht's mit Solutions Selling®
 - Planung des Erfolgs durch den Einsatz von Solution Selling®

- Ende des Workshops
 - Zusammenfassung des Workshops
 - Ausfüllen der Feedbackbögen
 - Bekanntgabe des Gewinners der Case Study