

Solution Selling® 3-Tage-Workshop – Vorbereitung

InterSalesPro

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



**SOLUTION SELLING®
3-TAGE-WORKSHOP**

**Informationen
zur Vorbereitung**

Solution Selling® 3-Tage-Workshop – Vorbereitung

▪ Allgemeines

- Dieses Solution Selling® Seminar wird Ihnen in Abstimmung mit Ihrem Unternehmen angeboten. Es ist darauf ausgerichtet, Ihnen sowohl alle Schritte in einem erfolgreichen Vertriebsprozess von Lösungen aufzuzeigen, als auch Ihnen alle Arbeitsmittel zur erfolgreichen Umsetzung an die Hand zu geben.
- Das Seminar lebt von Ihrer Mitarbeit.
- Ihre Erfahrung ist wertvoll und gefragt, bitte bringen Sie sie ein!
- Die präsentierten Arbeitshilfsmittel (Job Aids) sind ein Angebot, kein MUSS. Probieren Sie sie bitte im Seminar ausgiebig aus, um Ihren Nutzen für die Praxis zu erkennen.
- Solution Selling® ist geistiges Eigentum von Sales Performance International (SPI)

▪ Seminarziele

- Nach erfolgreicher Teilnahme am Seminar können Sie
 - effektive Neukundengewinnung durchführen
 - sich Zugang zu Entscheidern verschaffen
 - Opportunities qualifizieren/disqualifizieren
 - den Mehrwert ihrer Lösungen erläutern und rechtfertigen
 - den eigenen Salesprozess mit messbaren Outputs definieren
 - verlässliches Forecasting der Umsätze und Erträge erstellen
 - eine gemeinsame Sprache mit allen am Salesprozess beteiligten sprechen
 - Schwachstellen im Salesprozess aufdecken und beheben
 - die Kontrolle im Salesprozess behalten
 - in Preisverhandlungen dem Druck der Einkäufer widerstehen
 - den Saleszyklus drastisch verkürzen
 - sich durch die Art unterscheiden wie sie verkaufen
 - Vertrauen der Kunden gewinnen
 - Umsatz und Ertrag messbar steigern

▪ Seminarzeiten

- An Wochentagen findet das Seminar regelmäßig von 09:00-18:00h statt.
- An Samstagen findet das Seminar regelmäßig von 09:00-16:00h statt.
- Es werden ausreichend Pausen angeboten.
- Bitte beachten Sie, dass Gruppenarbeit Sie an den Abenden weitere Zeit in Anspruch nehmen wird und berücksichtigen Sie dies. Wir empfehlen für die Dauer des Seminars keine anderweitigen Termine oder Aktivitäten einzuplanen.

Solution Selling® 3-Tage-Workshop – Vorbereitung

- **Arbeitsmittel**
 - Ihnen werden alle Arbeitsmittel, die zum erfolgreichen Absolvieren des Seminars erforderlich sind, zur Verfügung gestellt. Hierzu zählen:
 - Whiteboard
 - Flipchart
 - Schreibblöcke
 - Stifte
 - Seminarunterlagen
 - Fallstudienarbeitsbuch
 - Die Erfahrung in unseren Seminaren zeigt, dass Teilnehmer es als angenehm empfinden, die Lösung der Gruppenaufgaben elektronisch zu dokumentieren. Das Mitbringen eines Notebooks kann sich daher als nützlich erweisen und ist gestattet. Ein Beamer steht für die Abschlusspräsentation zur Verfügung.

- **Gruppenarbeiten**
 - Zu Beginn des Seminars werden Sie in Arbeitsgruppen zu drei bis maximal 6 Personen eingeteilt. In diesen Gruppen bearbeiten Sie eine Fallstudie bis zum Ende des Seminars.
 - Jeder Arbeitsgruppe ist ein Coach zugeteilt, der ständig für Sie verfügbar ist und Ihnen bei der Lösung der Aufgabe wichtige methodische Hilfestellung leistet.
 - Der Coach hat die Anweisung aktiv darauf zu achten, dass Sie methodisch richtig vorgehen. Ansonsten verhält er sich passiv – auf Bedarf. Nutzen Sie die Kompetenz Ihres Coaches, in dem Sie ihn ansprechen und fordern.

- **Fallstudie**
 - In offenen Seminaren wird jeder Arbeitsgruppe die Aufgabe gestellt, einen eigenen Fall zu entwerfen und zu bearbeiten. Es kommt hierbei vor allem darauf an, sich in der Gruppe zu organisieren, sich z. B. auf einen Sprecher/Moderator zu einigen und Aufgaben zu verteilen um effektiv zu arbeiten.
 - In Firmenseminaren wird jeder Arbeitsgruppe die Aufgabe gestellt, einen vorbereiteten Fall zu bearbeiten, der dem Zielmarkt des Unternehmens entspricht. Auch hier ist es sinnvoll einen Sprecher zu haben und Aufgaben unter den Gruppenmitgliedern zu verteilen, um effektiv zum Ziel zu gelangen.
 - Mittels dieser Fälle bilden die Arbeitsgruppen einzeln den gesamten Vertriebsprozess sukzessive ab und durchlaufen ihn.

Solution Selling® 3-Tage-Workshop – Vorbereitung

- **Abschlusspräsentation**
 - Am Ende des Seminars präsentieren Sie mit Ihrer Arbeitsgruppe ihr Ergebnis in einer max. 20minütigen Präsentation vor Trainern, Coaches und Seminarteilnehmern.
 - Details zum Szenario der Präsentation erhalten Sie im Seminar.
 - Sowohl die Arbeitsgruppe insgesamt als auch jeder der Teilnehmer erhält sofort im Anschluss an die Präsentation ein detailliertes Feedback. Das Feedback findet im kleinen Kreis statt, außerhalb des Seminarraums.
 - Die beste Gruppenpräsentation wird prämiert.

- **Verpflegung (im Seminarpreis enthalten)**
 - Wenn Sie nicht vor Ort übernachten sollten, steht Ihnen morgens ein Begrüßungskaffee/-Tee zur Verfügung.
 - Während des Seminars stehen Ihnen Wasser und Softdrinks in ausreichender Menge zur Verfügung.
 - In den kleinen Pausen stehen Ihnen Kaffee, Tee und kleine Snacks bzw. Obst, je nach Angebot des Hotels, zur Verfügung.
 - In der Mittagspause haben wir für Sie entweder ein Büffet oder eine Auswahl von Essen gebucht.
 - Sollten Sie bestimmte Wünsche/Anforderungen bezüglich des Essens haben, wenden Sie sich bitte im Vorfeld des Seminars an uns unter info@intersalespro.de oder +49 700-72920890. Unser Tagungs-Management wird sich umgehend mit Ihnen in Verbindung setzen.

- **Verpflegung (nicht im Seminarpreis enthalten)**
 - Sofern Sie im Seminarhotel übernachten, steht Ihnen das Frühstück des Hotels zur Verfügung, bzw. sind im Übernachtungspreis enthalten.
 - Das Abendessen wird von Teilnehmern/Arbeitsgruppen häufig gern genutzt, um sich über die Bearbeitung der Gruppenaufgaben auszutauschen. Hierzu ziehen sich Gruppen teilweise gern in umliegende Restaurants zurück, um ungestört zu sein und/oder, um eine andere Küche genießen zu können. (Bitte unterrichten Sie Ihren Coach!)

- **Kurssprache**
 - Das Seminar wird in deutscher Sprache, mit deutschen Seminarunterlagen gehalten.
 - Der Sprachgebrauch im Vertrieb ist entstehungsgemäß von Anglizismen geprägt. Wir behalten diese Anglizismen (Z. B. Marketing, Lead, Farming & Hunting, Opportunity, Sales) bei und ergänzen weitere Begriffe, die teilweise nicht oder nur mit Gewalt „eindeutschbar“ sind.

Solution Selling® 3-Tage-Workshop – Vorbereitung

- **Dresscode**
 - Bitte wählen sie bequeme geschäftliche Kleidung (Business casual), die Sie unterstützt zu lernen und zu üben.

- **Kontinuierlicher Verbesserungsprozess**
 - Wir betreiben kontinuierliche Qualitätssicherung unserer gesamten Arbeit. An unsere Trainer, Coaches, Seminarunterlagen, Logistik, Hotels, Verpflegung, Arbeitsmittel, etc. werden strenge Qualitätsanforderungen gestellt und überprüft. Wir entwickeln uns stetig weiter, um auch in Zukunft am Markt bestehen zu können.
Bitte helfen Sie uns bei unseren Anstrengungen Ihren Wünsche und Bedürfnissen gerecht zu werden, in dem Sie sie uns rechtzeitig mitteilen.
 - Ihre Anregungen und Kritik sind in hohem Maße erforderlich, erwünscht und geschätzt. Wenden Sie sich bitte zu jedem Zeitpunkt an Ihren Seminarleiter oder jeden anderen Mitarbeiter von InterSalesPro.

Liebe Seminarteilnehmer,

ich bedanke mich bei Ihnen für das entgegengebrachte Vertrauen und bin der Überzeugung, dass Sie und Ihre Organisation einen hohen messbaren Nutzen aus diesem Seminar ziehen werden. Dennoch ist das Training nur ein wenn auch wichtiger Meilenstein in Ihrem eigenen Prozess zur Schaffung einer hoch performanten Vertriebskultur. Erst die tägliche Anwendung und Verstärkung von Solution Selling® in Ihrer Kommunikation und in Ihrem Tun wird die erforderliche Nachhaltigkeit bringen.

Bitte senden Sie mir direkt nach dem Seminar und nach sechs Monaten eine Email mit einigen Zeilen zu Ihren Eindrücken bzw. Erfolgen an fred.kessler@intersalespro.de.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und vor allem viel Spaß bei Ihrem Seminar sowie bei Ihrer Arbeit danach.

*Gez. Fred Keßler
(Geschäftsführer)*