

SELLING TO KEY ACCOUNTS™



Was ist Selling to Key Accounts™?

Haben sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, welchen Prozess ihre Kunden oder potenziellen Neukunden bei der Entscheidung ihr Produkt oder ihren Service zu kaufen durchlaufen? Warum entscheiden sich Kunden, für die ihr Produkt die perfekte Lösung zu sein scheint, nicht zu kaufen? Wie können sie ihrem Kunden bei der Wahl zur Seite stehen?

Zu verstehen, welchen Prozess der Käufer durchmacht, hilft ihnen als Verkaufsperson, eine Strategie zu entwickeln, die jederzeit auf die Bedürfnisse und Ängste des Kunden eingeht.

Entscheidungen werden von Menschen getroffen und Menschen verhalten sich entsprechend ihren Bedürfnissen verschieden. Wenn sie auf diese Bedürfnisse eingehen, wird ihr Kund offener auf ihre Vorschläge, Empfehlungen und Anträge reagieren.

Da die Standardisierung von Produkten und Preisen ein immer wichtiger werdender Faktor sind, müssen Unternehmen ihre Verkaufspersonen motivieren:

- **sich auf den Mehrwert des Produktes oder Services zu konzentrieren**
- **sich als Problemlöser zu positionieren**
- **langlebige, vorteilhafte Verkaufsbeziehungen mit Kunden zu kreieren**

Diese Programm bietet eine neue Dimension zu herkömmlichem Training von Verkaufspersonen. Es ist für alle Key Account Verkaufspersonen konzipiert, die sich bemühen, einen Vorteil gegenüber der Konkurrenz im heutigen Marktumfeld zu erlangen.

Vorteile von Selling to Key Accounts™:

- Unterstützt die Bemühungen eines Unternehmens, die Strategien auf die Lösung von Problemen und die Kundenbetreuung auszurichten.
- Gibt Führungspersonen ein Gerüst, um erfolgreich mit ihren Verkaufspersonen zu agieren.
- Hilft Verkaufspersonen erfolgreiche Strategien zu entwickeln, welche den Entscheidungsprozess der Kunden berücksichtigt.

Besonderheiten

- 3 Tage, Fähigkeitsbasierender Workshop mit maximal 9 Teilnehmern.
- Fokus auf den Käufer und den Entscheidungsprozess des Käufers.
- Jeder Teilnehmer erhält ein Feedback über seinen persönlichen Kommunikationsstil, seine Stärken in Vertrauensbildung, Ausprägung von Empathie und seiner Flexibilität.
- Die Teilnehmer nutzen ihre Fähigkeiten, um sich für eine reale, anstehende Verhandlung vorzubereiten.
- Effizient und einfach im täglichen Leben anzuwenden.



For more information about **Persona** GLOBAL®, Inc.'s metrics and methodologies, please contact info@personaglobal.com or visit www.personaglobal.com

ABOUT **Persona** GLOBAL®

Persona GLOBAL® is a worldwide provider of assessment tools and methodologies for corporations facing challenges in change leadership, communication, organizational alignment, sales, customer service and management. **Persona** GLOBAL®, Inc.'s metrics and methodologies are currently available in 45 countries; its programs have been translated in up to 33 languages. More than 1,100 certified **Persona** GLOBAL® practitioners around the world serve their clients as strategic business partners.

Corporations that have benefited from **Persona** Programs include:

- BMW
- Applied Materials
- British Airways
- Mitsubishi
- Dell Computer
- Japan Airlines
- Disney
- IBM
- Credit Suisse
- Coca-Cola
- Alcatel
- American Express
- Hitachi
- Motorola
- SONY Music Entertainment