




# Strategisches Verkaufen

Mit Training zu Spitzenleistungen

Praxisworkshop und Training



*Der Begriff der Strategie stammt aus dem Griechischen und bedeutet Heeresführung. Ein Strategie war im antiken Griechenland ein gewählter Heerführer.*

# Strategisches Verkaufen

## Praxisworkshop und Training

„Wenn man sich auf dem falschen Wege befindet, erreicht man sein Ziel nicht durch schnelleres Laufen.“

*Zitat unbekannt*

Unter dem Begriff „Strategisches Verkaufen“ verstehen wir ein Vorgehen, bei welchem der Verkäufer ein strategisches Konzept für die Kundengewinnung erarbeitet, welches ihn während dem ganzen Verkaufsprozess leitet und führt.

Dieses Vorgehen kommt vor allem bei Verkaufssituationen zum Tragen, bei welchem auf der Kundenseite mehrere Ansprechpartner mit unterschiedlichen Entscheidungsberechtigungen und Kaufmotiven vorhanden sind. Ebenso eignet sich die Methodik des „strategischen Verkaufen“ beim Verkauf von komplexen Produkten und Dienstleistungen.

Der Verkäufer sammelt so viele Daten über das Unternehmen und die Beweggründe des Kunden, dass er einen Vorschlag einbringen kann, welcher eine eigenständige Positionierung beim Kunden ergibt. Dabei erstellt er eine grundsätzliche Fallbeurteilung nach zu definierenden Kriterien.

Anschliessend bearbeitet er die am Kauf beteiligten Personen ziel- und bedürnisorientiert nach einem erarbeiteten Konzept. Wir sprechen in diesem Zusammenhang von der Bearbeitung des Buying Centers.

Das schlussendliche Angebot kann so individuell und absolut bedürfnisgerecht auf die Zielgruppe abgestimmt werden.

# Rudolf Obrecht Trainings

für den direkten Weg zum Erfolg

## Konzept

Während dem mehrtägigen Praxis-Workshops erarbeiten die Teilnehmer ein gemeinsames Vorgehen für die Bearbeitung von Strategischen Angeboten. Konkrete Massnahmen werden am Ende des ersten Workshop-Teils erarbeitet und in den folgenden Monaten umgesetzt. Der folgende Tag dient den Teilnehmenden dazu, Erfahrungen auszutauschen, mögliche Stolpersteine zu besprechen und Lösungen zu erarbeiten.

## Kernthemen

Grundzüge des Strategischen Verkaufens

- Analysen (Markt- / Kunden- / Umwelt- / etc.)
- Beurteilung von Opportunities
- Zentrale Aspekte der Entscheidung
- Aufbau und Vorgehen im Buying Center

## Methodik

- Bearbeitung von Fallstudien
- Präsentation der Praxisfälle

## Ziele

Jeder Teilnehmender soll am Schluss des Praxis-Workshops für sich in der Lage sein:

- Mithilfe von Checklisten die erforderlichen Analysen im Vorfeld des Verkaufsprozesses durchführen zu können
- Identifikation, Qualifikation, Buying Center, Angebot, Abschluss und After Sales Phase zu planen
- Die entscheidungsrelevante Organisation zu definieren, abzubilden und entsprechende Massnahmen abzuleiten

## Unsere Dienstleistungen auf einen Blick

- Führungstrainings
- Change Management
- Projektmanagement
- Verkaufstrainings
- Kommunikationstrainings
- Rhetorik- und Präsentationstrainings
- Teamtrainings
- Persönlichkeitstrainings
  
- Diagnostiktools in der Persönlichkeitsentwicklung
- Einzel- und Teamcoachings
  
- Ausbildungsconsulting
- Outsourcing von Ausbildung
  
- Mitarbeiterbefragungen
- 360° Feedbacks
- Testkäufe (Mystery Shopping)
- Kundenbefragungen

  
**Rudolf Obrecht**<sup>®</sup>  
Training Coaching Consulting

**Schweiz:** Rudolf Obrecht AG

Dorfgrasse 9, CH-4710 Balsthal

Tel. +41 (0)62 391 25 25, Fax +41 (0)62 391 24 74

**Deutschland:** Rudolf Obrecht Training

Mainzer Landstrasse 27-31, D-60329 Frankfurt

Tel. +49 (0)69 4908 44 24, Fax +49 (0)69 4908 44 23

info@rudolfobrecht.com, www.rudolfobrecht.com