

VERTRIEB EINFACH MACHEN 

Da steckt **Power** in Ihrem Vertrieb!

Näher am Kunden.

Nutzen auf den Punkt.

Überzeugend im Gespräch.



SalesWorkshop



Fragen aus dem Vertriebsalltag ...

- Erkennen wir, worauf es unseren Kunden wirklich ankommt?
- Sprechen wir mit den richtigen Ansprechpartnern und Entscheidern?
- Bringen wir den Nutzen unseres Angebots verständlich auf den Punkt?
- Stellen wir die Fragen, die ein gutes Gespräch voranbringen?
- Bringen wir gute Gespräche auch zu einem verbindlichen Ergebnis?



Kommt Ihnen bekannt vor?

Genau diese Fragen greift der SalesWorkshop auf.

Gemeinsam entwickelt Ihr Team konkrete Antworten und praxistaugliche Vorgehensweisen mit Blick auf typische Situationen aus dem Vertriebsalltag.

SalesWorkshop



Die Lösung steckt bereits in Ihrem Team.

Der SalesWorkshop konzentriert sich auf drei entscheidende Hebel für eine wirksame Vertriebsarbeit:

Relevante Entscheidungswege erkennen, den Kundennutzen treffend vermitteln und die Gespräche strukturiert zu verbindlichen Ergebnissen führen.

Dafür knüpfen wir an die unterschiedlichen Erfahrungen Ihres Vertriebsteams an und entwickeln gemeinsam neue Perspektiven und konkrete Handlungsmuster.

So wird aus dem vorhandenen Wissen Ihres Teams gebündelte Vertriebskraft.

Konkret, praxisnah und im nächsten Kundengespräch sofort nutzbar.



SalesWorkshop



Wir arbeiten an dem, was wirklich zählt.

Im SalesWorkshop arbeiten wir mit ausgewählten Fallbeispielen, relevanten Produkten und typischen Situationen aus Ihrem Vertriebsalltag.

Kurze fachliche Impulse schaffen Orientierung. Strukturierte Aufgaben führen das Team Schritt für Schritt zu konkreten Maßnahmen.



So entstehen Ergebnisse, die Ihr Team selbst erarbeitet hat und direkt umsetzen kann.

SalesWorkshop



Ihre Kunden merken das!

- Ihr Vertrieb erkennt relevante Entscheider und berücksichtigt gezielt deren unterschiedliche Interessen.
- Der Nutzen Ihrer Leistungen wird verständlich und mit treffenden Argumenten vermittelt, die für den Kunden wirklich zählen.
- Ihre Mitarbeiter gehen besser vorbereitet ins Gespräch, führen es sicher und zielgerichtet und schaffen mehr Verbindlichkeit für konkrete nächste Schritte.

Das Ergebnis:

**Treffsichere Ansprache,
überzeugende Argumente und
souveräne Kundengespräche.**

SalesWorkshop





1 Tag.

Kompaktes Format.

Konkrete Ergebnisse.

Vorbereitung: Ein kurzes Vorgespräch klärt Ziele, Schwerpunkte und passende Praxisfälle.

Teilnehmer: Ideal für 4 bis 12 Personen aus Vertrieb und kundennahen Bereichen wie Service oder Anwendungstechnik.

Format: Präsenzworkshop in Ihrem Unternehmen – auch gut integrierbar in ein Vertriebsmeeting, eine Tagung oder einen Teamtag.

Arbeitsweise: Kurze Impulse und strukturierte Aufgaben verbinden sich mit der Arbeit an ausgewählten Fallbeispielen, relevanten Produkten und typischen Vertriebssituationen.

Kurz gesagt: überschaubarer Aufwand, hoher Praxisbezug und Ergebnisse, mit denen Ihr Team sofort arbeiten kann.



SalesWorkshop



Der **Sales**Workshop wirkt.

*„Wir sehen jetzt klarer,
wer beim Kunden mitentscheidet
und wen wir wann einbeziehen
sollten.“*



*„Wir stellen die richtigen Fragen, bevor
wir eine Lösung präsentieren. Das macht
unsere Termine viel konkreter.“*



*„Wir haben technische Merkmale in
überzeugende Kundenvorteile übersetzt.
Das nützt dem gesamten Vertrieb.“*



*„Unser Team arbeitet
jetzt mit einem
gemeinsamen
Verständnis
und konkreten
Maßnahmen,
die sofort
umsetzbar
sind.“*



SalesWorkshop

Lassen Sie uns einfach darüber sprechen.

Sie möchten einschätzen, ob der
SalesWorkshop zu Ihrem Vertriebsteam
und Ihren aktuellen Themen passt?

In einem ersten informellen Gespräch klären
wir Ihre Fragen, mögliche Schwerpunkte
und einen sinnvollen Rahmen.

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen.

Thomas Schmid
Unternehmensberater

VERTRIEB EINFACH MACHEN

+49 155 62 988 790
info@vertrieb-einfach-machen.de
www.vertrieb-einfach-machen.de
Dörpstraat 14 | 25852 Büttjebüll

