



# Vertriebstraining

...für Unternehmer, Vertriebspartner & Agenturinhaber





# Funktionierender Vertrieb ist keine Zauberei, sondern Aktion und Reaktion.



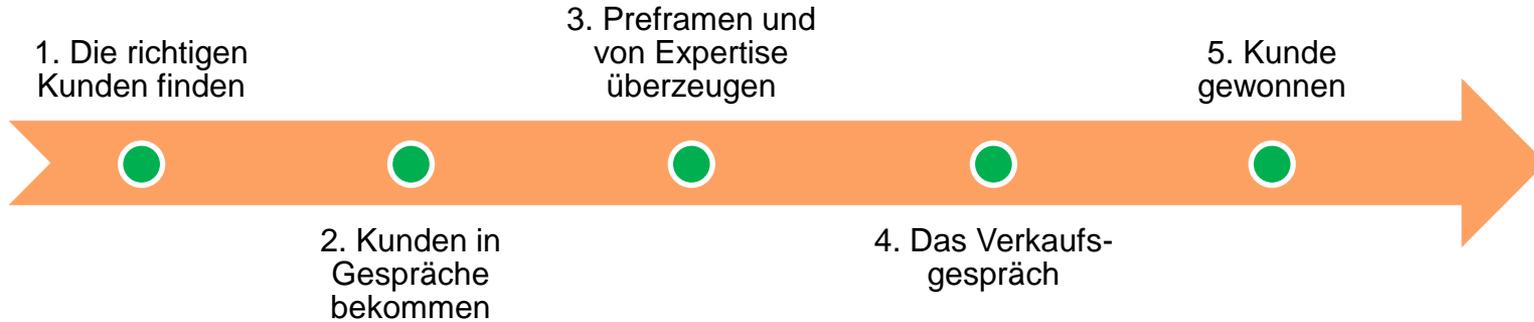
Constantin Weinberger

- **Planung?** Blinder Reaktionismus scheitert und führt ins Chaos.
- **Wertbewerb?** Vertrieb ist NICHT wie Sport, denn Sport ist Wettkampf und sobald du anfängst mit deinen Kunden in einen Wettstreit zu treten ist eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe gescheitert!
- **Komfortzone?** Der Prozess ist eine stetige Lernkurve und keine Sammlung aus Fehlern, die man wieder gut machen muss.
- **Zielerreichung?** Prozessschritte auszuarbeiten mag dröge klingen aber wird die zukünftige Kundengewinnung massiv erleichtern und positiv beeinflussen.





# Der Start und der Weg zum Ziel

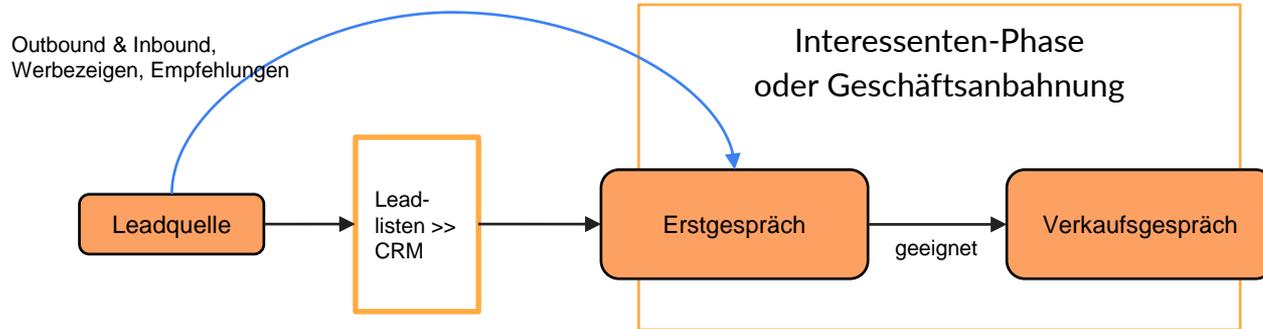


# Bessere Kundengewinnung



Über alle die zuvor genannten Kanäle lassen sich Termine generieren, welche wir für das TeleSales zur Verfügung stellen.

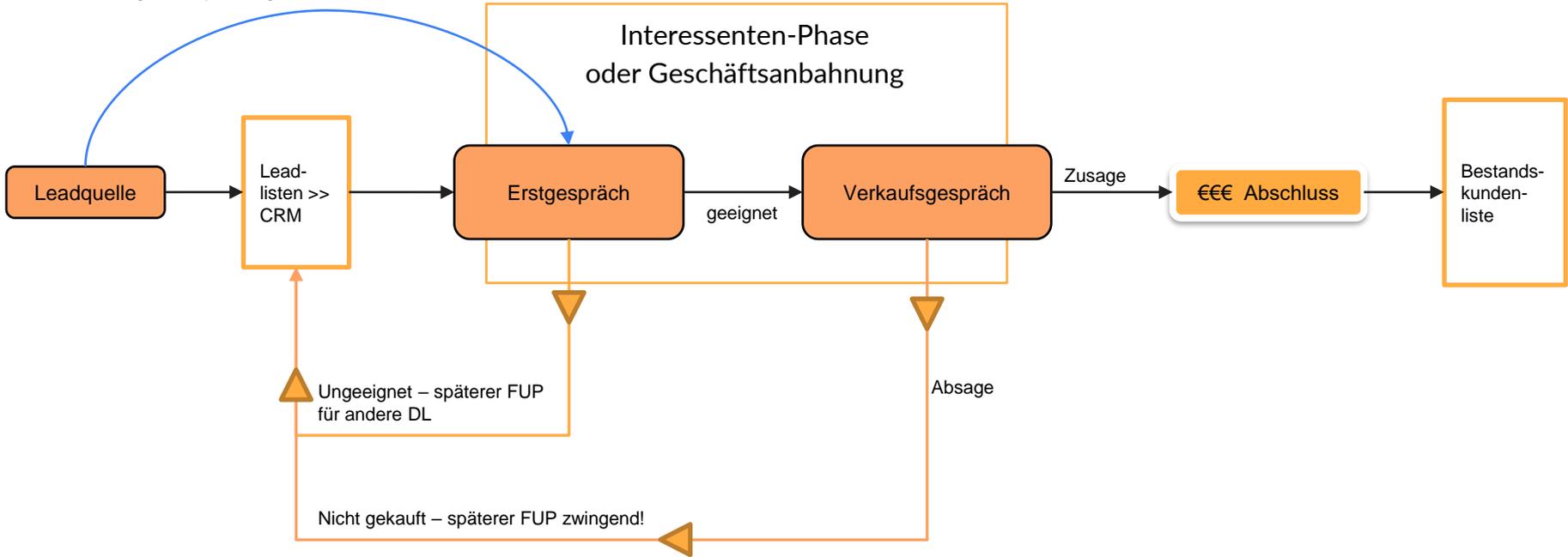
Daraus leiten wir die ersten Gespräche für die Qualifizierung ab, welche bei guten Erfolgsversprechen einen Beratungstermin gewährt bekommen.



# Der Prozess Teil 1



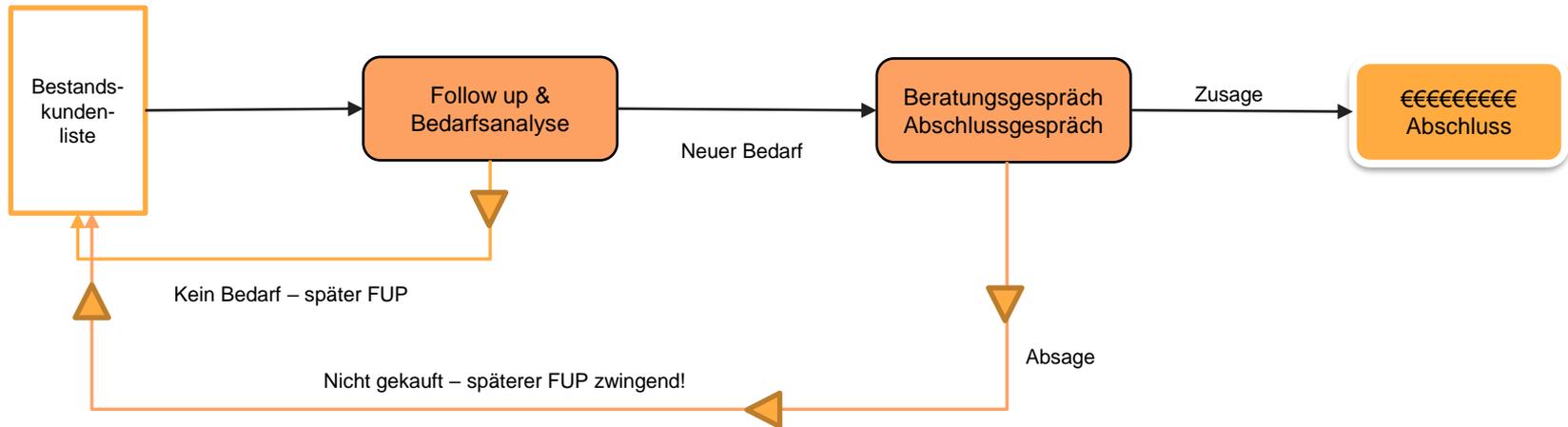
Outbound & Inbound,  
Werbezeigen, Empfehlungen



# Der Prozess Teil 2



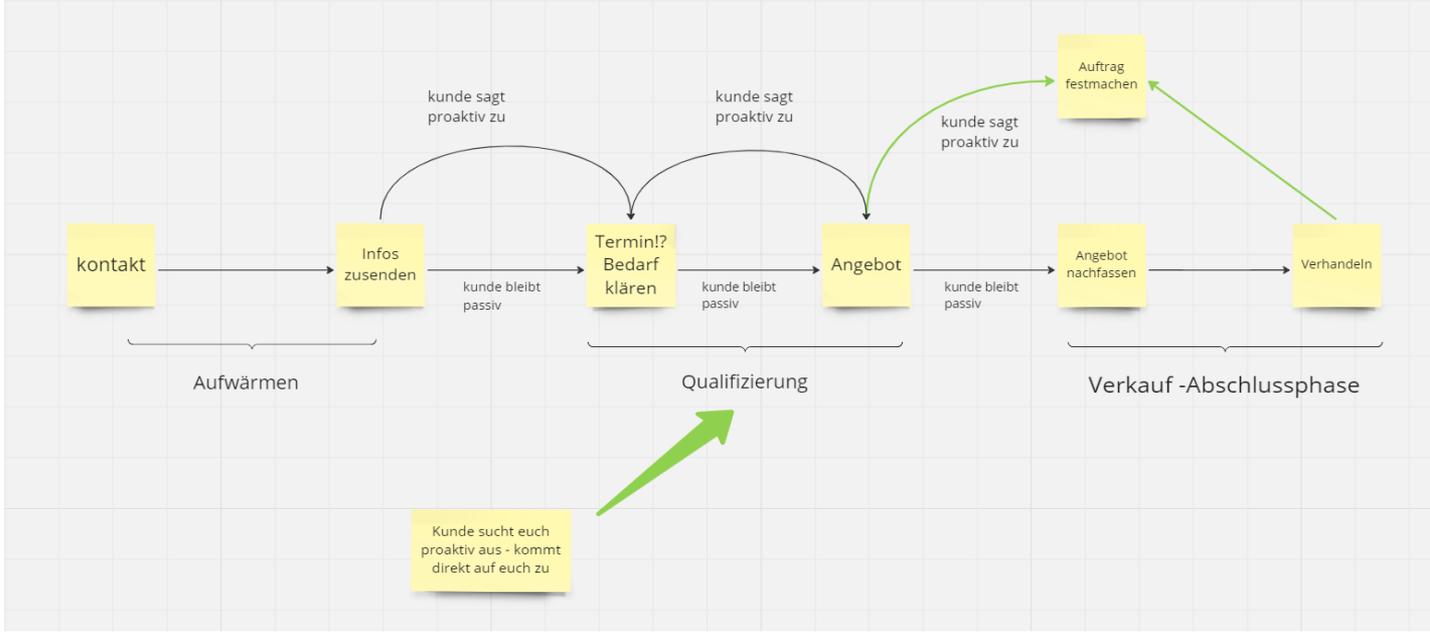
Bestandskunden bieten weitaus größeres und nachhaltigeres Potential, da die Prozesse der Interessentengewinnung & Vertrauensbildung gegeben sind. Höhere Bereitschaft für eine längerfristige Zusammenarbeit geboten!



# Sauberes Tracking deiner Aktivitäten



Das fortwährende Tracking deiner Aktivitäten gibt dir Aufschluss darüber wie erfolgreich dein Prozess ist und an welchen Schwachstellen du noch nachbessern musst.



# Frameworks/ Checklisten im Vertrieb



Alt bekannte Modelle im neuen Look

## MEDDIC

Metrics -	Zahlen
Economics -	Wirtschaftlichkeit
Decision Process -	Entscheidungsprozess
Decision Criteria -	Entscheidungskriterien
Identify Pain -	Mangel- & Schmerzpunkte
Champion -	Einflussreiche Personen

## MEDDPICC

Metrics -	
Economics -	
Decision Process -	
Decision Criteria -	
Paperwork -	Papierkram zu erledigen
Identify Pain -	
Champion -	
Competition -	Wettbewerb

# Frameworks/ Checklisten im Vertrieb

## Akquise - Checkliste



- |              |  |
|--------------|--|
| 1. Einstieg  | 1. Einstieg                                |
| 2. Pitch     | 2. Vorbei am Vorzimmer                     |
| 3. Fragen    | 3. Entscheider qualifizieren               |
| 4. Gespräch  | 4. Ohne Umschweife zum Thema               |
| 5. Abschluss | 5. Kaufsignale erkennen                    |
|              | 6. Ein- & Vorwände beachten                |
|              | 7. Verbindliches Ergebnis deines Gesprächs |

# Fakt ist

Vertrieb funktioniert nicht, ohne die eigene Energie!



**Verkaufen macht dann am meisten Spaß, wenn  
damit Sales generiert werden, richtig?  
Yes, richtig!**

# Funktionierender Vertrieb ist keine Zauberei, sondern Aktion und Reaktion.



Constantin Weinberger

In unseren Coachings & Trainings bieten wir jedem der Teilnehmer:innen gezielte Wege konkrete Ziele zu erreichen.

Sofern du tieferes Wissen zu den einzelnen Punkten haben willst, dann buche [unkompliziert einen weiteren Termin](#) und informiere dich über die nächsten relevanten Schritte.

