



Die Ausgangssituation

In den letzten Jahren hat sich der Vertrieb, wie wir ihn kennen, massiv verändert. Kund*innen treffen ihre Entscheidungen anders als noch vor 20 Jahren und technische Innovationen halten besonders in den Vertrieb Einzug. Studien zeigen, dass 97% der Anrufe zur Kaltakquise ineffizient sind und 57% der Verkaufsentscheidungen bereits getroffen wurden, bevor ein/e Vertriebler*in überhaupt ins Spiel kommt. Deswegen ist es für ein Vertriebsteam entscheidend neue Ansätze kennen zu lernen und die richtigen Strategien einzusetzen. Dabei ist es wichtig den Verkaufsprozess aus einem anderen Winkel zu betrachten und zu lernen, wie neue Kund*innen angesprochen werden können.

Als Marktführer im Bereich von End-to-End Enterprise-Software-Lösungen ist es für die SAP wichtig ihre Berater*innen regelmäßig weiterzubilden und die Vertriebsteams der Partner-Unternehmen, die die SAP-Lösungen vertreiben, mit gezielten Schulungen zu unterstützen und deren Verkaufsfähigkeiten weiter auszubauen.

Das Ziel

Das Ziel war es Berater*innen dabei zu unterstützen ihren Kundenstamm strategisch sinnvoll auszubauen. Dies gelang durch spezielle Design-Thinking-Tools und -Techniken, die ins Account-Planning integriert wurden, das Gelernte wurde in gemeinsamen virtuellen Seminaren vertieft. Diese sind durch ihre strukturierte Vorgehensweise, die sich an dem Konzept des integrierten Lernens orientiert, hoch-effizient, für die Teilnehmenden gut verständlich und zudem leicht in den Arbeitsalltag integrierbar.

In fünf Lerneinheiten hatten die Teilnehmenden des Virtual Inspirational Selling Programs die Möglichkeit ausgewählte Verkaufsfähigkeiten und -techniken an ihren individuellen Markt anzupassen. Darüber hinaus konnten sie im Rahmen dieser Lerneinheiten ihre neuen Fähigkeiten in einem sicheren virtuellen Umfeld üben.

Im Laufe des Programms bekamen die Berater*innen ein tiefgreifendes Verständnis sowohl für ihre Endkund*innen als auch für die Unternehmen, die sie betreuen. Diese neuen Einblicke halfen den Teilnehmenden ein klareres Bild der Bedürfnisse ihrer Kund*innen zu bekommen. In weiterer Folge lernten sie dadurch, wie sie ihren Mehrwert bestmöglich potenziellen Kund*innen näherbringen.

Das Ergebnis

Nach dem Virtual Inspirational Selling Program haben die Berater*innen die gelernte Vorgehensweise angenommen und umge-

setzt. Sie nutzen diese nun beispielsweise, um neue Zielgruppen zu finden oder ihren bereits bestehenden Kundenstamm zu pflegen und auszubauen. Alle Teilnehmenden haben ihr neu erlangtes Wissen an ihre Kolleg*innen weitergegeben. So konnte das ganze Vertriebsteam des jeweiligen Unternehmens die innovativen Methoden und Techniken des Programms anwenden. Dies führte zu einem Anstieg der Cross-Selling und Up-Selling Möglichkeiten bei sowohl bestehenden als auch neuen Kund*innen. Nach der Teilnahme am Programm konnten die Teilnehmenden alte Deals wiederaufgreifen, die eigentlich schon vom Tisch waren, genaue Vorhersagen treffen und verstanden es gezielter das Interesse neuer potenzieller Kund*innen zu wecken.

Kontakt:

Andreas Langer | andreas.langer@pdagroup.net | +43 699 107 014 46

“ Ich bin froh, dass ich die Möglichkeit bekam am Programm teilzunehmen. Es war super aufgebaut und sehr zielgerichtet. Es gibt nicht viele Kurse, deren Inhalte praktisch sofort anwendbar sind. Vor allem beim virtuellen Training ohne direkten Kontakt zum Trainer war der Inhalt sehr unterhaltsam und mitreißend. Ich habe den neu erlernten Vertriebsprozess sofort in meiner Arbeit angewandt und kann bereits positive Resultate sehen. Meine Lieblingssession war jene zur Spieltheorie. Die Tipps darin, wie man besser mit Kunden verhandelt, waren für mich sehr aufschlussreich. Ich habe daraus mitgenommen, dass wenn man gut und richtig vorbereitet ist, es mehrere Möglichkeiten gibt, um einen Deal für sich zu entscheiden. Ich würde sagen, dass das Training zu über 70 % dazu beiträgt, wie ich jeden Schritt im Sales-Prozess angehe, um erfolgreich zu sein. Ich bin davon überzeugt, dass wenn ich alles Gelernte konsequent umsetze, sich meine Abschlussrate steigern wird. Das Virtual Inspirational Training Program hilft Vertriebsmitarbeitern sich besser zu positionieren, auf Kunden zuzugehen und dadurch eine höhere Abschlussrate zu erlangen. ”

Pragna Vora
Sales Account Manager
Accely Consulting PTE

Accely
innovative mind. assured solutions.