



**Hier ist unser Name Programm: Denn wir machen aus Sales-Persönlichkeiten  
echte Vertriebshelden.**

Ob kurzfristige Erfolgssteigerung oder langfristige Ergebnisoptimierung: Wir verhelfen Ihren Sales-Teams und individuell Ihren Vertriebsmitarbeitern mit gezielten Skill-Entwicklungen, veränderten Mindsets, Trainingsmaßnahmen, Trainings-on-the-Job, Coachings und unserem bewährten Performance Workout zu besseren Verkaufserfolgen.



## Erfolgreiche Verkaufs- und Verhandlungstechniken

Wir vermitteln Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften im Vertrieb die Skills, die sie benötigen, um mit Kunden auf Augenhöhe zu verhandeln und Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich an Kunden zu verkaufen. Dazu gehört beispielsweise die Analyse der Verkaufsmethodik sowie der individuellen Interessenlagen unterschiedlicher kaufbeeinflussender Personen. Und die Entwicklung persönlicher Selbststeuerungskompetenzen für den Aufbau eines Beziehungsmanagements auf Vertrauensbasis. Wir sorgen für mehr Durchsetzungsvermögen beim Verkaufsabschluss, schulen motivorientierte Verhandlungstechniken – und sorgen damit für eine höhere Abschluss-Sicherheit. Nicht zuletzt begeistern wir dafür, dass es nicht Schöneres gibt, mit all diesen neu erworbenen Fähigkeiten auch erfolgreich zu sein.

## Team-Selling – der Erfolg von morgen

Vertriebserfolg ist heute von zunehmend komplexer werdenden Entscheidungsprozessen und einer Vielzahl von Entscheidungsbeeinflussern abhängig. Daraus ergeben sich zum Teil sehr unterschiedliche Interessenlagen, Kaufentscheidungen und Kaufmotive. Wer in dieser Vielschichtigkeit von Kundendialog noch erfolgreich verkaufen will, muss für eine starke Kundendurchdringung sorgen. Das können Einzelkämpfer nicht mehr leisten. Shared Selling ist gefragt. Die Grundvoraussetzung für mehr Kundenbindung und Kundenorientierung ist ein mit sozialen sowie verkäuferischen Fähigkeiten gut ausgebildetes Kundenbetreuungs-Team. Dafür sorgen wir und machen aus Verkäufern echte Kundenmanager. Prozessorientiert optimieren wir für Sie weiterhin für eine teamorientierte Kundenbetreuung auch die internen Kommunikationswege.





## Führungspersönlichkeit macht Erfolg

Führungskräfte im Vertrieb müssen in der Lage sein, unterschiedliche Persönlichkeiten zusammenzuführen, zu motivieren und beim eigenverantwortlichen Handeln zu unterstützen. Wir entwickeln Führungskräfte im Vertrieb in die Rolle als Teamleader, bauen die Führungskompetenz aus und befähigen sie, Zusammenarbeit, Motivation und Leistungsfähigkeit des Vertriebsteams zu steigern. Auf diese Weise befähigen wir sie zum Aufbau selbstgesteuerter Team mit eigener Verantwortungsdimension.

## Spitzenleistungen im Key Account Management

Unternehmen befinden sich heute überwiegend im Verdrängungswettbewerb. Über den Vertriebs Erfolg entscheidet im Auftragsgewinnungsprozess zum einem erheblichen Teil der Grad und die Qualität einer Beziehung zu den relevanten Entscheidern – gerade im Key Account Management. Als Nahtstelle zum Kunden haben Key Accounter als Verkäufer deutlich mehr Aufgaben als „Umsatz machen“. Es geht vor allem darum, mittels strategischer Kundenentwicklung stabile, belastbare Beziehungen zu Kunden aufzubauen. Wir unterstützen mit speziell auf diese Anforderungen ausgerichteten Maßnahmen beim Aufbau einer Persönlichkeit, die begeistert und motiviert in der Lage ist, eine für beide Seiten gewinnbringende und nachhaltige Kundenbeziehung erfolgreich aufzubauen, zu halten und das Beziehungsmanagement kontinuierlich auszubauen.

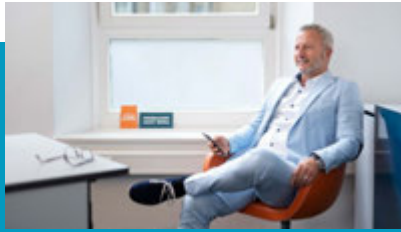


## Unsere Expertise und Erfahrung für Ihre Strategie

Wir unterstützen sowohl bei der Entwicklung einer Strategie zur Neukundengewinnung und Kundendurchdringung als auch bei ihrer Integration in das Tagesgeschäft. Nutzen Sie hierbei unsere Erfahrungen in der Veränderung von Abläufen und der Optimierung der Zusammenarbeit von Teams.

## Heldenhafter Einsatz für Ihre Vertriebs Erfolge

Wir motivieren und befähigen zu einem wirkungsvollen Teamverständnis im Kundenkontakt. Und auf Wunsch beleuchten wir dahingehend auch gern Ihre Organisationsstrukturen und Prozesse im Vertrieb. Welche Herausforderungen im Vertrieb gilt es für Sie zu lösen? Sprechen wir darüber:



Anrufen: +49 40 27 88 96 36

Schreiben: [mgrand@vertriebshelden.net](mailto:mgrand@vertriebshelden.net)

Vernetzen: XING