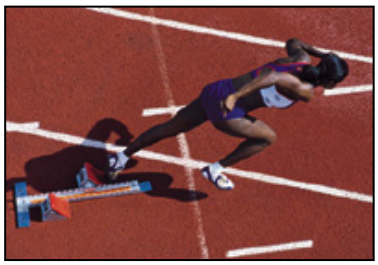
infoteam
THE SALES PROCESS ARCHITECTS



Initiating New Business™ (INB)

Generieren neuer Verkaufschancen durch systematische Akquisition

Überblick

Initiating New Business™ Workshops helfen Verkaufs-Teams ihre Akquisitions-Strategie zu optimieren. Die Teilnehmer lernen potenziellen Bedarf bei Zielkunden aufzudecken, den Kontakt zu den richtigen Personen herzustellen und den Verkaufsprozess optimal zu initialisieren. Sie verbessern ihr Vorgehen beim Vereinbaren und Durchführen von Erstbesuchen und erhöhen ihre Effektivität durch einen beratungsorientierten Ansatz im Verkauf.

In kleinen Gruppen erarbeiten die Teilnehmer die optimale Vorgehensweise für geplante Akquisitionen und entwickeln konkrete Pläne zur Generierung neuer Geschäftsmöglichkeiten. Die praxisorientierte, leicht anzuwendende Methodik und die dazu gehörenden Werkzeuge stellen sicher, dass die Teilnehmer das Gelernte schnell im Tagesgeschäft anwenden können.

Wer sollte teilnehmen?

Initiating New Business™ richtet sich an Account Manager. Um beste Ergebnisse zu erzielen, sollten neben Account Managern auch Verantwortliche für Business Development teilnehmen.

Workshop-Nutzen

- **Qualifizierte Leads** – durch einen systematischen Ansatz, Zielkunden zu akquirieren
- **Neue Geschäftsmöglichkeiten** – durch Aufdecken von Potenzial bei Bestandskunden
- **Höhere Glaubwürdigkeit** – durch einen beratungsorientierten Ansatz im Verkauf
- **Verbesserte Erstbesuche** – durch umfassendere Vorbereitung
- **Kürzere Verkaufszyklen** – durch bessere Steuerung des Verkaufsprozesses

Workshop-Inhalt

- Bewerten der heutigen Akquisitionstätigkeit und Erkennen von Optimierungspotenzialen
- Kennenlernen der bewährten CASA-Methodik (Collect, Analyse, Strategise, Approach) zur Initialisierung neuer Verkaufschancen
- Bestimmen der richtigen Zielpersonen für den Erstkontakt und entwickeln von „Aufhängern“
- Beurteilen alternativer Methoden zur Kontaktaufnahme
- Umfassende Vorbereitung von Besuchen auf Management-Ebene
- Starten des Verkaufsprozesses als Folge eines erfolgreichen Erstbesuches
- Anwenden der Methoden und Werkzeuge auf die ausgewählten Zielkunden der Teilnehmer

Dauer

Der zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8:30 Uhr, endet am ersten Tag um 19:00 Uhr und am zweiten Tag um 17:15 Uhr. Die erste Implementierungskontrolle findet etwa drei Monate nach dem Workshop statt.

Vorbereitung der Teilnehmer

Um den Nutzen dieses Workshops zu maximieren, analysieren die Teilnehmer im Rahmen einer kurzen Vorbereitungsarbeit ihre heutige Vorgehensweise bei der Akquisition kritisch und wählen Zielkunden zur Bearbeitung im Workshop aus. Die Teilnehmer wenden das Gelernte direkt auf die ausgewählten Zielkunden an.

Workshop-Leitung

Die Berater von Infoteam haben alle erfolgreich im Verkauf gearbeitet und verfügen über mehrjährige Erfahrung im Gebrauch der Methodik die sie vermitteln. Alle im Workshop ausgetauschten Informationen sind vertraulich.

Infoteam Sales Process Consulting AG – Geissbergstrasse 2, CH-8302 Kloten, Switzerland
Tel: +41 1 804 11 77 Fax: +41 1 804 11 70 Web: www.infoteam-consulting.com E-mail: admin@infoteam-consulting.com