

Strategic Technology Selling

Erforschen Sie Ihren Kunden und werden Sie strategischer Partner

Technologie wird immer mehr zum strategischen Baustein für die Digitalisierung in Unternehmen. Strategisches Verkaufen bedeutet, dass Verkäufer sich mit der Strategie des Kunden vertraut machen und mit ihrem Angebot zum Partner des Kunden werden. Sie verkaufen keine technische Lösung mehr, sondern neue Business Capabilities - also die Grundlage für das neue, digitale Geschäftsmodell. Strategischer Vertrieb baut langfristige, nachhaltige Beziehungen zu diversen Stakeholdern des Kunden auf.

Budgets für IT & OT verlagern sich immer mehr von den Fachabteilungen hin zur Geschäftsleitung und den operativen Einheiten von Unternehmen. Technologie-Verkäufer sind gefordert, mehr und mehr das Gespräch über strategische Business-Probleme zu führen. Dieser Kurs ist für strategische Account Manager und jeden Verkäufer, der mehr Verkaufspotential außerhalb der IT & OT Abteilung vermutet und erschließen will.

Um Kundenprobleme besser zu lösen, brauchen Sie zunächst ein tieferes Verständnis über das Business des Kunden. Wie schafft das Unternehmen Wert? Wer ist der Kunde des Kunden? Wie sind Strategie, Operations und Technologie verknüpft?

Teilnehmer lernen schnell einfache Methoden, um das Business zu analysieren, Verkaufsgespräche zu vertiefen und stärker auf neue Chancen jenseits der Technologie zu konzentrieren. Sie lernen praktische, erprobte Wege, um Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette des Kunden zu verstehen, neue Gesprächsansätze zu erarbeiten und die technologische Lösung strategisch zu machen.

Die Kurse werden in Kooperation mit unserem Trainingspartner triangility GmbH durchgeführt.

Kursinhalt

- Kunden analysieren
- Abhängigkeit von Strategie, Operations und Technologie verstehen
- Identifizieren Sie Geschäftsmodell, Value Proposition und Wertschöpfungskette Ihres Kunden
- Analysieren Sie die wichtigsten äußeren Einflusskräfte
- Verstehen Sie, wie Unternehmen Investitionen in Technologie bewerten
- Neue Verkaufschancen aufdecken
- Finden Sie neue Opportunities in der Wertschöpfung Ihrer Kunden
- Entdecken Sie fehlende Business Capabilities ihres Kunden und verwandeln Sie diese in Verkaufschancen
- Erstellen Sie eine 'Opportunity Map' und kreieren Sie eine langfristige Pipeline
- Neue Business Stakeholder identifizieren
- Decken Sie Einfluss, Risiko und Motivation der Stakeholder auf
- Quantifizieren Sie Ihre Opportunity individuell für jeden Stakeholder
- Überzeugende Botschaften entwickeln
- Lernen Sie die Zutaten kennen für kraftvolle, überzeugende Botschaften
- Machen Sie Ihre Botschaft mit Storytelling lebendig
- Verknüpfen Sie Stakeholder & Käufertypen mit der passenden Story
- Abschluss & Vereinbarung
- Übernehmen Sie die Führung und planen Sie Aktivitäten & Verantwortlichkeiten
- Integrieren Sie konkrete Schritte in den Vertriebsprozess

Sie lernen universelle und erprobte strategische Werkzeuge der Business Analyse kennen und setzen diese geschickt im Vertrieb ein. Sie werden an konkreten Kunden arbeiten, strategische Lösungen entwickeln, konkrete neue Verkaufschancen aufdecken und diese in Ihren Vertriebsprozess überführen.

Jeder Teilnehmer erhält ausführliche Kursunterlagen als PDF.

Zielgruppe

Sales Manager & Account Executives

Kursziel

Sie lernen, wie Sie Ihr Angebot mit den strategischen Initiativen und Werttreibern ihres Kunden verknüpfen können. Sie verstehen die strategischen Einflussfaktoren auf den Kunden und erarbeiten, wie sie diese für Ihren Vertrieb nützen können.

Im Workshop arbeiten Sie konkret an einem Kunden an und entwickeln einen strategischen Account-Plan. Damit werden alle vermittelten Werkzeuge sofort eingesetzt und verankert.

Sie decken neue, bisher unbekannte Verkaufschancen auf und erweitern Ihre Sales Pipeline.

Dieser Kurs im Web



Alle tagesaktuellen Informationen und Möglichkeiten zur Bestellung finden Sie unter dem folgenden Link: www.experteach.de/go/TYSV

Vormerkung

Sie können auf unserer Website einen Platz kostenlos und unverbindlich für 7 Tage reservieren. Dies geht auch telefonisch unter 06074 4868-0.

Garantierte Kurstermine

Für Ihre Planungssicherheit bieten wir stets eine große Auswahl garantierter Kurstermine an.

Ihr Kurs maßgeschneidert

Diesen Kurs können wir für Ihr Projekt exakt an Ihre Anforderungen anpassen.

| Training | Preise zzgl. MwSt. | |
|------------------------|--------------------|-----------|
| Termine in Deutschland | 2 Tage | € 1.995,- |
| Online Training | 2 Tage | € 1.995,- |
| Termine auf Anfrage | | |

Stand 30.01.2024



Unser Trainingsangebot für Sie:



Classroom Training

Das Live-Trainingserlebnis in unseren Training Centern oder bei Ihnen vor Ort.



Online Training

Nehmen Sie online am Kurs teil – ohne Reise- und Hotelaufwände.



Hybrid Training

Classroom & online in einem Kurs – Sie wählen, wie Sie teilnehmen möchten.



Inhouse-Schulungen

Für Ihr Projekt erstellen wir genau passende Trainingskonzepte.



Garantierte Kurstermine

Die ExperTeach Garantietermine geben Ihnen Sicherheit für Ihre Planung.

Auszeichnungen für ExperTeach



ExperTeach Gesellschaft für Netzwerkkompetenz mbH

Waldstr. 94 · 63128 Dietzenbach · Telefon: +49 6074 4868-0 · Fax: +49 6074 4868-109 · info@exper teach.de · www.exper teach.de