

Scotty, Sie haben das Kommando!

Pre-Sales neu gedacht

Workshop für IT-Sales und IT-Pre-Sales

Der Kunde droht mit Auftrag! Das einzige was zum Vertragsabschluss noch fehlt, ist eine Demo. Die Absprache zwischen Sales und Pre-Sales läuft wie immer:

„Morgen um 11:00 Uhr haben wir einen Termin bei ‚08/15-Systems GmbH‘. Wir treffen uns vor Ort um 10:50 Uhr, dann zeigst du denen mal, was wir alles können.“

Scotty, Sie haben das Kommando!

Jetzt sind Sie dran. Als Pre-Sales fühlen Sie sich jetzt wahrscheinlich wie der geniale Techniker Montgomery Scott, genannt Scotty, von der Enterprise. Scotty wurde hin und wieder von Captain Kirk aufgefordert, das Kommando zu übernehmen, während Kirk selbst die Enterprise verließ. Scotty gab immer sein Bestes, um die Enterprise vor einem größeren Schaden zu bewahren aber er kam dabei oft an seine Grenzen. Kommen Sie auch an Ihre Grenzen, wenn Sie den Nutzen des Produktes vorstellen sollen?

Machen Sie eine Live-Demo und zeigen Sie Feature & Function? Öffnen Sie Eingabemaschinen um Werte einzutragen und erläutern Sie Menüpunkte? Gleicht Ihre Demo einer Mini-Schulung?

Was wäre, wenn die Produktpräsentation zu 100% auf das Problem des Kunden zugeschnitten ist und mit einem WOW-Effekt das Problem löst? Stellen Sie sich vor, Sie kommen direkt zu einer Vertragsverhandlung, weil Sie die Problemlösung und die Vorteile Ihres Produktes für den Kunden präzise vermitteln! Stellen Sie sich vor, Sie lösen das ‚Will-Ich-Haben-Gefühl‘ beim Kunden aus! Wie leicht wäre dann der Abschluss?

Ich bin felsenfest davon überzeugt, dass Ihre Vertriebsfolge deutlich steigen, wenn Sie dem Kunden eine emotionale, humorvolle und authentische Nutzendarstellung liefern. Menschen kaufen Gefühle von gefühlvollen Menschen und Kaufentscheidungen werden, auch im Business, aus dem Bauch getroffen.

In meinem Seminar zeige ich Ihnen, wie Sie den Nutzen Ihres Produktes in interessante Geschichten verpacken, die dem Kunden vermitteln, was für ihn durch den Einsatz besser wird. Wir gehen weg von einer sachlichen Feature & Function Demo und gehen über zu einer emotionalen und lösungsorientierten Erzählung, denn Technik darf auch unterhalten!

In Lösungen denken und überraschen!

Versetzen Sie sich in die Situation Ihres Kunden und denken Sie aus seiner Sicht. Was wollen Sie an seiner Stelle hören und sehen? Was veranlasst Sie zum Kauf?

Fesseln Sie Ihr Publikum mit praktischen Beispielen, die jeder versteht. Präsentieren Sie mit dem ganzen Körper. Überraschen Sie durch Magic Moments und ungewöhnliche Präsentationsmaterialien und bleiben Sie so bei Ihren Kunden in bester Erinnerung. Werden Sie zum Scotty, der jederzeit gerne das Kommando übernimmt und sicher und souverän jeden Kundentermin meistert.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an den technischen Vertrieb, also an Sales, Vertriebsbeauftragte, technische Vertriebsingenieure, Pre-Sales, Consultants und Entwickler.

Seminarziel

Das Seminarziel ist, den Nutzen Ihres Produktes für den Kunden leicht verständlich und plastisch zu vermitteln und dabei kompetent, emotional und authentisch rüber zu kommen.

Inhalte

- fachliche Vorbereitung
- Nutzenargumente sammeln und formulieren, Storytelling
- Körpersprache, Stimme und Ausdruck
- einen spannenden Einstieg gestalten
- emotionale und humorvolle Aufmerksamkeitspunkte einbauen
- Aufgabenteilung zwischen Sales und Pre-Sales
- Bedürfnisse des Kunden eruieren und Lösungen konzipieren
- Lösungen für Probleme auf der Nutzenseite vermitteln
- Magic Moments
- Interaktion mit dem Kunden
- ein starkes Ende planen
- Nachbereitung und Kontaktpflege
- Umgang mit Fragen und Einwürfen
- No Go's

Ablauf des Trainings

Das Training wird in Form eines Workshops abgehalten und ist eine Mischung aus Theorie und Praxis. Während des Seminars bleibt genügend Zeit zum Üben. Wir erarbeiten konkrete und reale Beispiele, die Sie sofort im nächsten Kundentermin umsetzen können.

Profitieren Sie von meiner Erfahrung aus knapp 20 Jahren Vortrags-, Pre-Sales- und Vertriebstätigkeit in der IT-Branche.

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: min. 4, max. 10 Personen

Kontakt: mail@alexander-goebels.de; tel.: +49 2162 949336; mobil: +49 176 237 65 838