

Vertriebscoaching (2-tägig)

BEISPIEL-AGENDA

TAG 1

- 8.30** Gemeinsame Vorstellungsrunde
- 9.00** Einzelinterview Max Mustermann
- 10.15** Einzelinterview Max Mustermann
- 11.15** Einzelinterview Max Mustermann

12.30 Mittagspause

-
- 13.30** Lösungsangebot & USP's
 - 14.30** Potenzialanalyse

15.30 Kaffeepause / Zeit für wichtige Telefonate

-
- 16.00** Wettbewerbsanalyse
 - 16.30** Interessenansprache & Vertriebskanäle
 - 17.30** Feedback & Zusammenfassung des Tages

TAG 2

- 8.30** Vertriebsprozesse
- 8.45** Pipeline-Präsentation
 - jeder Account Manager präsentiert in 20 Min. einen seiner A und B-Akquisefälle
- 10.30** Akquiseprozess & Salescycle
 - Erstkontakt/Besuch (Vorbereitung und Nacharbeit)
 - Präsentation/Workshop zur Angebotsphase
 - Referenzanruf oder -besuch

12.30 Mittagspause

-
- 13.30** Fortsetzung Akquiseprozess / Salescycle
 - Abschlussphase
 - Übergabe an Consulting
 - Bestandskundenbetreuung
 - Cross-Selling-Potentiale und Win-Lost-Analysen

15.30 Kaffeepause / Zeit für wichtige Telefonate

-
- 16.00** CRM-Nutzung / Reporting / Vertriebsmeetings
 - 16.30** Außendarstellung (XING, soziale Netzwerke)
 - 17.00** Zeit für Fragen und Sonderthemen
 - 17.30** Feedback & Zusammenfassung

