

Partnership Selling[©]

Zeitgemäße Skills für überzeugende Verkaufsdialoge

Informations-Präsentation, München 2009



Es tut sich was...

und es hat sich auch schon einiges getan:

- Den Kunden steckt die aktuelle Wirtschaftskrise noch voll in den Knochen.
- Entscheidungen werden vom privaten bis zum gewerblichen Kunden gerne hinausgezögert.
- Kunden informieren sich immer häufiger und viel genauer, bevor sie (Kauf-) Entscheidungen treffen.
- Es werden immer mehr Optionen/Lieferanten/Angebote geprüft.
- Der Preis rutscht augenscheinlich an vorderste Stelle.
- „Alte Rechnungen“ mit Lieferanten werden jetzt beglichen.



Frage:

Wie stellen sich Verkäufer jetzt erfolgreich auf?

Ein Produzent von Schuhen sandte vor vielen Jahren zwei seiner Verkäufer nach Afrika. Beide sollten unabhängig voneinander die Marktchancen dort prüfen. Einer der beiden kam zurück und berichtete, es sei kein Markt dort, da alle barfuß laufen. Der andere Verkäufer kam zurück mit den Worten: „Ein ungeahnter Markt für uns, keine trägt Schuhe“.

Es gibt den alten Verkäuferspruch „Schlechte Zeiten sind gute Zeiten für gute Verkäufer“. Gute Verkäufer haben eine wichtige Voraussetzung, sie heißt

Optimismus!

Partnership Selling[©]



Optimismus alleine reicht aber nicht, wie steht es um Ihre Skills und Methodik?

Wir haben eine Methodik entwickelt, die Ihnen auch in schwierigen Zeiten hilft erfolgreich im Vertrieb und Verkauf zu bestehen: Partnership Selling[©].

Die Idee ist,

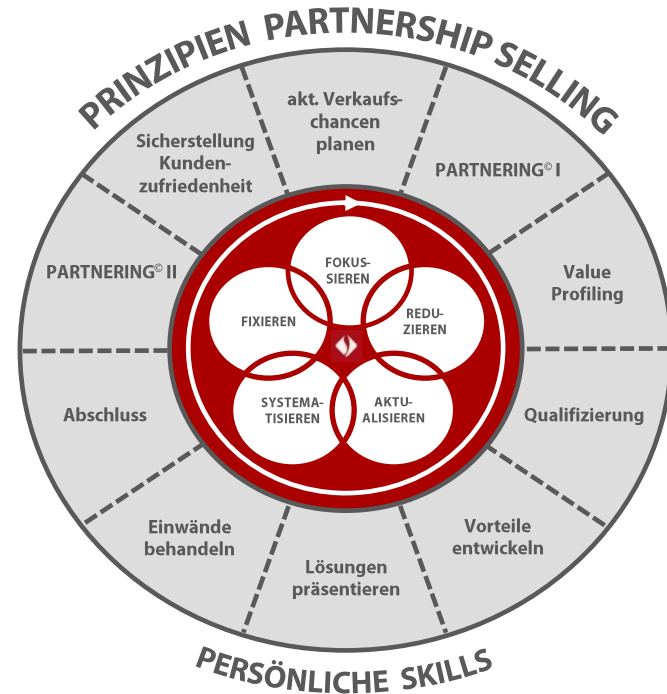
- Verkaufsgespräche auf gleicher Augenhöhe stattfinden zu lassen,
- Kundennutzen klarer zu kommunizieren,
- Kunden ganzheitlicher wahrzunehmen und
- mehr Emotionalität in die Gesprächsführung zu bringen.

Partnership Selling[©]



Inhaltliche Gestaltung: Prinzipien und Skills des PARTNERSHIP SELLING

- Traditionelle Verkaufsmethoden „funktionieren“ vielerorts nicht mehr: Kunden sind informierter und aufgeklärter und damit in jeder Hinsicht anspruchsvollere Gesprächspartner.
- Erfolgreiche Verkaufsmethoden orientieren sich heute an einer wertschätzenden, auf eine gemeinsame Augenhöhe ausgelegte Kommunikationsbasis - wir nennen das PARTNERSHIP SELLING.
- Im Fokus steht der Kunde, welcher mit einer eher ganzheitlichen Betrachtung wahrgenommen wird. Dadurch ergibt sich der tats. Mehrwert einer Zusammenarbeit.



**Gerne stehen
wir Ihnen für
weiterführende
Informationen
zur Verfügung!**



Urheberrechtlich geschütztes
Dokument der AVBC GmbH

alexander verweyen
BUSINESS CONSULTANTS GmbH

Perchtinger Straße 6
D - 81379 München
Telefon: +49 (0) 89/550 57 - 660
Fax: +49 (0) 89/550 57 - 6629
E: info@avbc.de
www.alexanderverweyen.com