



KONICA MINOLTA

mehrWERT

Online-Trainingsprogramm

Version 1.1 DEU - 19.02.2020

mehrWERT Online–Video–Training

Mit diesem Trainingsprogramm bietet Konica Minolta Neueinsteigern einen idealen Start in ihre Karriere als Vertriebsprofi. Für Verkäufer, die bereits Vertriebsprofis sind, bietet das Programm moderne Inhalte, um ihr Wissen auf den aktuellsten Stand zu bringen.

Die Teilnehmer können das Programm über das Konica Minolta Learning Management System (LMS) online und zu jeder Zeit am Computer, Laptop oder Smartphone absolvieren. Für Neueinsteiger im Vertrieb gibt es eine empfohlene Reihenfolge, die eine strukturierte Einarbeitung ermöglicht. Die Videoreihe wird durch Handlungsempfehlungen ergänzt, die einen direkten Anwendungsbezug für die Teilnehmer herstellen.

Struktur des Programms

Das Programm orientiert sich an den 7 Schritten des Vertriebsprozesses:

1. Leads generieren
2. Kontakt
3. Analyse
4. Lösung
5. Angebot
6. Vertrag
7. Cross- und Upselling

Vorbereitung: Vertriebsgrundlagen

01 Mit mehrWERT zum Vertriebsprofi

In unserem ersten Video erfährst Du mehr über das Motto "mehrWERT". Was verstehen wir darunter und was kann dieses Motto Dir persönlich bringen? Wie sieht nach dieser Philosophie Deine Rolle als Vertriebsprofi aus?

02 Bist Du Profi oder Amateur?

So wie es im Sport Profis und Amateure gibt, gibt es diese auch im Vertrieb. Doch was macht eigentlich einen Profi im Vertrieb aus? Welche Rolle spielen Rahmenbedingungen und Commitment dabei?

03 Plane Deinen Erfolg

Dieses Trainingsprogramm wird Dich dabei unterstützen, ein Vertriebsprofi zu werden – oder Deine vorhandenen Vertriebskompetenzen auszubauen. In diesem Video erfährst Du, wie das Trainingsprogramm abläuft und was Du tun kannst, damit das Programm für Dich zu einem Erfolg wird.

04 Wie Du Dich bei Deinen Kunden positionierst

Für Deine Kundenbeziehung spielt es eine erhebliche Rolle, wie Dein Kunde Dich wahrnimmt. Sieht er in Dir einen Lieferanten, einen Ideen- und Konzeptgeber oder einen Geschäftspartner? In diesem Video erfährst Du, wie Du das Bild, das der Kunde von Dir hat, beeinflussen kannst.

05 Der Vertriebsprozess

Bis es zu einem Vertragsabschluss mit Deinem Kunden kommt, ist eine Reihe von Schritten notwendig. In diesem Video erhältst Du einen Überblick über die 7 Schritte des Vertriebsprozesses. Je nachdem, wie komplex Deine Produkte und Deine Branche sind, wirst Du mehr oder weniger Zeit in die einzelnen Phasen investieren müssen. Aber in der Regel wirst Du in jedem Projekt alle diese Schritte durchlaufen.

06 Der Kauf-Entscheidungsprozess

Welche Möglichkeiten hast Du, bei Deinem Kunden gegenüber Deinen Mitbewerbern zu punkten? Klar, der niedrigste Preis ist eine Möglichkeit. Aber das ist höchstwahrscheinlich nicht in Deinem Sinne... Wie kannst Du also möglichst früh in den Entscheidungsprozess Deines Kunden einsteigen, um ihm ein Angebot zu unterbreiten, das er nicht ausschlagen kann?

Schritt 1: Leads generieren

07 Die sieben Schritte der Lead-Generierung

In diesem Video erfährst Du, welche Schritte nötig sind, um gut vorbereitet und mit ordentlich mehrWERT im Gepäck den ersten Kontakt mit Deinem potenziellen Kunden aufzunehmen.

08 So erstellst Du ein Profil Deines Kunden

Bevor Du mit Deinem potenziellen Kunden Kontakt aufnimmst, musst Du ein paar grundlegende Informationen über ihn in Erfahrung bringen. In diesem Video erfährst Du, welche Informationen Du für den Erstkontakt benötigst und wie Dich die Methode „Quad“ dabei unterstützt.

09 Individuellen mehrWERT recherchieren für Deinen ersten Kundenkontakt

In diese Video zeigen wir Dir, wie Du Informationen über Deinen potenziellen Kunden herausfinden kannst, die ihm schon beim ersten Kontakt einen mehrWERT bieten werden.

10 mehrWERT recherchieren mit Branchentrends

Was sind Trends und wie kannst Du diese nutzen, um bei Deinem potenziellen Kunden bereits beim ersten Kontakt als kompetenter Ansprechpartner auf Augenhöhe aufzutreten? Das erfährst Du in diesem Video.

11 mehrWERT recherchieren mit Perspektivwechsel

Was erwarten eigentlich die Kunden Deines potenziellen Kunden? In diesem Video zeigen wir Dir, wie Du mit der Methode "Third Box Thinking" einen Perspektivwechsel vornehmen und Deinem potenziellen Kunden dadurch beim ersten Kontakt bereits einen mehrWERT bieten kannst.

12 mehrWERT recherchieren in der Praxis

In diesem Video zeigen wir Dir, wie wir eine professionelle Kundenrecherche durchführen.

Schritt 2: Kontakt

13 Wie Du zu Kunden Kontakt aufnimmst

In diesem Video erfährst Du, welche Möglichkeiten es gibt, zu Deinen potenziellen Kunden Kontakt aufzunehmen.

14 So baust Du Dir genügend Verkaufschancen auf

Was Du tun musst und wie viel davon, um am Ende des Monats Deine Ziele zu erreichen, zeigen wir Dir in diesem Video.

15 Akquise am Telefon – Einführung

In diesem Video bekommst Du einen ersten Eindruck, wie ein perfektes Akquisetelefonat mit Deinem potenziellen Kunden abläuft.

16 Akquise am Telefon – Begrüßung und Einstieg

Die ersten Sekunden am Telefon entscheiden, ob Du Dein Ziel bei Deinem potenziellen Kunden erreichst oder nicht. In diesem Video zeigen wir Dir, wie Du Deinen Ansprechpartner begrüßt und dann optimal in das Gespräch einsteigst.

17 Akquise am Telefon – Argumentieren und Einwände behandeln

Jeder Verkäufer „fürchtet“ sie: Einwände des Kunden! Wie Du Einwände des Kunden aufnimmst und professionell behandelst, erfährst Du in diesem Video.

18 Akquise am Telefon – Abschluss und Nachbearbeitung

In diesem Video lernst Du, auf Abschlusssignale Deines Ansprechpartners zu achten, diese aufzunehmen, das Gespräch dann professionell abzuschließen und die nächsten Schritte einzuleiten.

19 Einführung in Social Selling

Soziale Medien gehören in jeden Werkzeugkoffer eines Vertriebsprofis. In diesem Video zeigen wir Dir, was Social Selling ist und was Du tun solltest, um im Netz erfolgreiche Vertriebsarbeit zu leisten.

20 Fragetechniken im Vertrieb

Wer fragt, der führt das Verkaufsgespräch! Welche Fragen Du in welcher Situation anwenden solltest, zeigen wir Dir in diesem Video.

21 Persönliches Gespräch beim potenziellen Kunden

Jetzt ist es soweit: Dein erster Termin mit Deinem Kunden. Wie Du Dich darauf vorbereitest und wie Dein Gespräch idealerweise abläuft, erfährst Du in diesem Video.

Schritt 3: Analyse**22 Die Analyselogik für Vertriebsprofis**

In diesem Video zeigen wir Dir, welche Informationen Du in der Analysephase benötigst, um Deinen Verkaufsfall in eine positive Richtung zu lenken.

23 Hat Dein Kunde ein Projekt?

Wie Du herausfinden kannst, ob der Kunde überhaupt etwas von Dir benötigt, erfährst Du in diesem Video.

24 Passt Deine Lösung zum Problem des Kunden?

In diesem Video klären wir, ob Du eine gute Lösung für Deinen Kunden hast und wie Du herausfinden kannst, ob er diese auch haben will.

25 Hast Du Einfluss beim Kunden?

Du kannst eine noch so tolle Lösung beim Kunden anbieten. Wenn Dich die entscheidenden Leute im Unternehmen nicht akzeptieren, wird das nichts mit dem Auftrag. In diesem Video klären wir, wen Du beim Kunden auf Deine Seite ziehen solltest und wie Du das anstellst.

26 Hast Du eine Strategie?

Mit welcher Strategie Du in welcher Situation beim Kunden vorgehst, klären wir in diesem Video.

Schritt 4: Lösung

27 Die Lösungsphase im Überblick

In diesem Video bekommst Du einen Überblick über die Lösungsphase. Wir klären, was hier wichtig ist und welche Schritte Du durchläufst.

28 ROI-Rechnung

Wann rechnet sich die Lösung für Deinen Kunden? In diesem Video erfährst Du, wie Du den „Return on Invest“ für Deinen Kunden berechnest.

Schritt 5: Angebot

29 Die Angebotsphase im Überblick

In diesem Video bekommst Du einen Überblick über die Angebotsphase. Wir klären, was hier wichtig ist und welche Schritte Du durchläufst.

30 Tipps zur Angebotsformulierung und Präsentation

Was in einem formalen Angebot drinstehen soll, wie Du es aufbaust und präsentierst, klären wir in diesem Video.

Schritt 6: Vertrag

31 Die Phasen der Preisverhandlung im Überblick

In diesem Video erklären wir Dir, welche Phasen Du typischerweise in einer Preisverhandlung durchläufst.

32 Prinzipien der Preisverhandlung

In diesem Video erfährst Du, warum Du in den meisten Fällen keine Rabatte mehr geben musst und welches Mindset Du dafür benötigst.

33 Die perfekte Preisverhandlung

In diesem Video verraten wir Dir unsere Strategien und Taktiken für Deine perfekte Preisverhandlung.

Schritt 7: Cross- und Up-Selling

34 So baust Du Deine Geschäfte beim Kunden aus

Dein Kunde hat bereits bei Dir gekauft? Dann erfährst Du in diesem Video, wie Du Deinem Kunden einen noch größeren mehrWERT bieten und ihn (und Dich) damit noch erfolgreicher machen kannst.