

## Wer sich ohne Auftrag vom Kunden verabschiedet, arbeitet automatisch für den Mitbewerb!

Wollen Sie die Effizienz des PreSales-Teams nachhaltig verbessern?

Würden Sie gerne Sales bei der Bestandskundenbetreuung entlasten?

Haben Sie den Eindruck gewonnen, dass Verkaufstrainings keinen Erfolg bei der PreSales-Mannschaft erzielen?

Geht Sales und PreSales immer gemeinsam zum Kunden?

Haben Sie oft das Gefühl, dass sich Presales nicht wirklich für den Deal interessiert?

Übernimmt PreSales seine proaktive Verantwortung im Verkaufsprozess?

Behauptet das Sales-Team, dass es mit einem besseren Presales mehr und schneller verkaufen könnte?

Müssen Sie stetig mehr Umsatz mit den gleichen Ressourcen machen?

Bekommen Sie keine entsprechenden Antworten, wenn Sie PreSales über den Status eines Deals befragen?

Denken Sie häufig, PreSales redet über das Verkaufen, wie der Blinde über die Farbe?

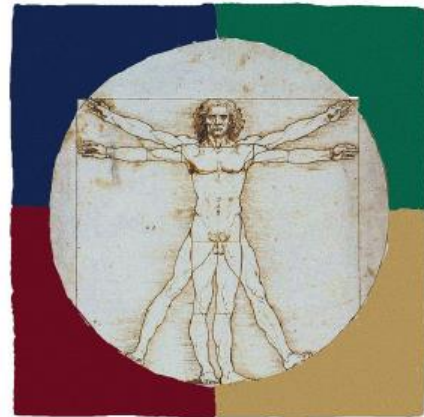
Möchten Sie, dass der Nutzen des Kunden im Zentrum der Argumentation von Sales und PreSales steht?

Fragen Sie sich des Öfteren, warum einige Presales Mitarbeiter besser verkaufen als andere?

Verstehen Sie, was einen PreSales Mitarbeiter wirklich motiviert?

**Wir sorgen dafür, dass Sie Ihre richtigen Antworten bekommen!**

### **MASTER TYPO 3®**



**Stärken schwächen Stärken**

### **Die Authentizität im Verkauf**

Gestützt durch das **MASTER TYPO 3®** Profil, welches speziell auf den Verkauf abgestimmte Fragen enthält, haben wir ein Training entwickelt, welches rein auf PreSales Mitarbeiter und ihre Rolle im Verkauf zugeschnitten ist.

Auf der Basis von zusammen mehr als 35 Jahren Berufserfahrung im Verkauf, als Accountmanager bzw. PreSales-Consultant, sowie als Führungskraft, reden wir nicht nur theoretisch über das Thema, sondern haben es selber viele Jahre gemacht.

Daher gibt es auch keine noch so kreative Erklärung oder Ausrede, die wir nicht schon einmal gehört haben.

Wir wissen was PreSales motiviert bzw. demotiviert und kennen die speziellen Blockaden

Die Vorbereitung auf jedes Training wird zudem durch einen von uns entwickelten Fragenkatalog unterstützt, der vorab vom Sales/SE Management beantwortet wird. Wir stellen damit sicher, dass Trainingsinhalte auf Ihr Unternehmen zugeschnitten sind, um die größtmögliche Wirkung zu erzielen.

Der Fragenkatalog ist zudem eine Art Checkliste, anhand der Sie überprüfen können, wie Ihre Verkaufsorganisation strategisch aufgestellt ist.



#### **Die wesentlichen Bestandteile des Trainings sind:**

- Grundlagen, Motivation und Ziele für den Verkauf
- Vorbereitung ist 90% des Erfolges!
- Kundentermine effizient gestalten
- Take Control - „Wer fragt, der führt“

Im Rahmen des Trainings werden Fähigkeiten und Vorgehensweisen vermittelt, welche im Anschluss direkt in der Praxis umgesetzt und angewandt werden können.

Ausreden wie „Das war mal wieder ein Verkaufstraining, was nichts mit uns zu tun hatte, denn im PreSales ist alles anders“ gibt es danach nicht mehr.

Durch ein Follow-Up mit jedem der Teilnehmer stellen wir die Nachhaltigkeit des Trainings sicher.

#### **Der Nutzen des PreSales Trainings:**

- Effizienzsteigerung im PreSales-Team
- optimierte Bestandskundenbetreuung
- Argumentation auf Kundennutzen
- Verantwortung für den Verkauf
- motiviertere Mitarbeiter
- Verständnis auf Managementebene
- Akzeptanz für Veränderungen
- Teamwork Sales und PreSales

Begleitend zu diesem Training stehen wir Ihnen als kompetenter Partner in den Bereichen Coaching, Consulting und Training zur Verfügung.

#### **Unsere Leistungen im Überblick:**

- Personal Coaching
- Business Coaching
- Change Management
- Führungskräfte Training
- Agile Coaching
- PreSales Training
- Systemdynamische Organisationsberatung
- Konfliktmanagement

Wir freuen uns über Ihre Anfrage.

Sie erreichen uns unter:

#### **York Bothe**

Mobil: +49 151 700 77 295

Mail: [york.bothe@boost-coaching.de](mailto:york.bothe@boost-coaching.de)

#### **Gunter Stenger**

Mobil: +49 174 30 65 163

Mail: [gunter.stenger@boost-coaching.de](mailto:gunter.stenger@boost-coaching.de)