

SUCCESSFUL PITCHING

SUCCESSFUL PITCHING – LERNEN SIE, WIE SIE DIE CHANCE DES „PITCHES“ BEIM KUNDEN RICHTIG FÜR SICH UND IHR TEAM VORBEREITEN UND ERFOLGREICH NUTZEN.

ZIELSETZUNG UND NUTZEN – WIE PROFITIEREN SIE ...

... als Teilnehmer?

- Indem Sie Ihren „Stil“ in Pitch-Situationen finden, um überzeugend die Inhalte und die Stärken Ihres Angebots zu transportieren.
- Indem Sie eine wiederholbare Methodik finden, um die Kundenumgebung im Pitch richtig einzuschätzen, Ihr Team und sich selbst richtig auf den Pitch vorzubereiten und die richtigen Schwerpunkte zu setzen.
- Indem Sie die Vorbereitung und Ihren Auftritt unter Anleitung erfahrener Beraterkollegen im geschützten Raum durchspielen und erleben, wie die einstmalige so „schmerzhaft“ Herausforderung „Pitch“ zu einem selbstverständlichen und befriedigenden Bestandteil Ihrer Arbeit wird.

... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass das vertriebliche Potenzial Ihrer Mitarbeiter gesteigert wird.
- Dadurch, dass Sie die Hit-Rate verbessern und damit die Wertschöpfung Ihres vertrieblichen Aufwands durch die Stärkung ihrer Mitarbeiter an einem entscheidenden Punkt des Vertriebsprozesses.

... als Fachabteilung?

- Indem Sie die Professionals in einem Thema mit hohem persönlichem und emotionalem Druck unterstützen.
- Indem Sie in Ihrem Unternehmen einen nachweisbaren Wertbeitrag zum operativen Unternehmenserfolg leisten.

INHALTE UND METHODEN – WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

Wir bieten Ihnen einen integrierten Trainingsansatz aus strukturierter Selbsterkenntnis und verständlichen Methoden, die jedem Teilnehmer seinen Weg in die Herausforderung „Pitching“ finden lässt. Die Teilnehmer entwickeln auf der Basis einer gemeinsam erprobten Methode ein Grundverständnis ihrer Persönlichkeit und Kompetenzen und wenden dies auf die spezifische Situation des Pitches an. Geführt durch unseren „Value Based Selling“-Ansatz erarbeiten die Teilnehmer eine Stakeholder-Map sowie die Kundenbedürfnisse und lernen, eine passende Pitch-Strategie zu entwickeln. In einer Simulation am realen Fall wird der Pitch im Team vorbereitet und im Rollenspiel umgesetzt. Durch ein Feedback, das aufgrund von Videoaufnahmen zustandekommt und fokussiertes Coaching der Trainer erarbeiten sich die Teilnehmer für sie unmittelbar spürbare Fortschritte.

ADRESSATEN – FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

Für alle Professionals,
die Vertriebsverantwortung innehaben:

- als persönliches Umsatz- oder Auftragseingangsziel
- als Verantwortliche(r) für eine Kundenbeziehung/ Key Account
- als Verantwortliche(r) für ein Thema oder ein Produkt
- als Verantwortliche(r) für eine Organisationseinheit

Für alle Serviceverantwortlichen,
die den Sales-Prozess operativ unterstützen:

- als Business Development Manager(in)
- als Marketing-Leiter(in)