

# Coaching „Kundenzentrierter Verkauf“

*Im Fokus steht der Kunde!*

---

Das Coaching ist für Sie gemacht, wenn Sie **Sales Leiter/in** oder **Sales Mitarbeiter/in** sind.

Sie sollen in die **Aktivität** kommen, denn „**Es gibt nichts Gutes außer man TUT ES!**“

Profitieren Sie vom Austausch über **aktuelle Trends**, Schlagworte, **Herangehensweisen** und **erfolgserprobte Strategien** im Sales.

Sales ist längst keine alleinstehende Disziplin mehr. Die **Beziehung zum Kunden** beschreibt mittlerweile ein zentrales Vorgehen des gesamten Unternehmens. Die Kultur einer Organisation sollte sich **am Kunden ausrichten** – er steht im Fokus aller Handlungen eines Unternehmens.

Ziel ist es ein **erfolgreiches** und **zeitgemäßes Sales Mindset** aber eben auch die **UMSETZUNG** für die eigene Organisation zu entwickeln, um diese dann zu etablieren.



## Kundenzentrierter Verkauf – was Sie davon haben

---

*Kundenorientierte Unternehmen sind **60 % profitabler** als Unternehmen, die traditionelle Vertriebsmodelle anwenden.*

***55% der Kunden** sind **bereit mehr zu bezahlen**, wenn ein tolles Erlebnis garantiert ist.*

***66 % der Kunden**, die den Anbieter **wechselten**, taten dies aufgrund von **schlechtem Service**.*

***87% der Kunden** glauben, dass Unternehmen **mehr Anstrengungen** brauchen, um ein **konsistentes Erlebnis** zu bieten*

*Unternehmen mit den **stärksten Omni-Channel-Strategien** zur Kundenbindung behalten durchschnittlich **89 % ihrer Kunden***



## Verkaufs- Eigenschaften bei kundenzentriertem Verkauf

---

Mit **Verkaufstricks** wie „Ich habe genau die richtige Lösung für Sie, mit der Sie Geld sparen können. Wie hört sich das für Sie an?“ erreichen aufdringliche, nervige Verkäufer **nichts mehr**. Folgende Bereiche stehen **bei erfolgreichen Verkäufern** im Mittelpunkt:

1. **Toller Zuhörer** - 69 % der Käufer sagen, dass es das wichtigste Element eines positiven Verkaufserlebnisses ist, dass wirklich auf ihre Bedürfnisse gehört wird.
2. **Zwischen den Zeilen lesen** - je besser der Instinkt eines Verkäufers ist, das Gesagte zu interpretieren und vor allem was nicht, desto erfolgreicher wird Ihr Verkauf sein.
3. **Verwalten von Erwartungen** - um Vertrauen aufzubauen, verkaufen oder versprechen Sie niemals etwas, das Sie nicht liefern können.
4. **Schaffen von echten Beziehungen zu potenziellen Kunden** - der Aufbau einer echten Beziehung während eines Verkaufsprozesses ist immer machbar: schließlich sind Ihre Interessenten Menschen.
5. **Empathie** - denken Sie wie Ihr Interessent.
6. **Gut organisiert** - vor jedem Meeting fragen Sie sich: „Wie kann ich diesem Kunden einen Mehrwert bieten?“ Erfolgreiche Verkäufer gehen nie ohne Plan in ein Meeting.
7. **Auf den Punkt** - eine gute Regel ist, nie mehr als 3 Punkte in einem Gespräch mit einem Käufer zu kommunizieren.



# Peter Stark KG

## Beraterprofil und Konditionen



Mag. Peter Stark, MIM (Master of International Management)

### Background

- Über 20 Jahre praktische Management und Vertriebs-Erfahrung in KMU und internationalen Konzernen
- Autor des Buches „1x1 des Budgetierens“ (2006 von der FTD unter die 10 besten Wirtschaftsbücher gewählt.)
- Gesellschafter eines mittelständischen Software und Beratungs-Konzerns mit internationalen Standorten im Bereich Business Intelligence. Verantwortlich für den Aufbau neuer Märkte – jeweils von Kaltakquisition bis zum Key Account Management
- Studium an der Wirtschaftsuniversität Wien und an der Copenhagen Business School
- Erfahrung in direktem und indirektem Vertrieb bzw. in der Koordination beider Vertriebswege

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Peter Stark', enclosed in a thin black rectangular border.

# Coaching Termine 2023

---

März 2023:

Freitag, 10.3. 2023 Kick Off via Web 19.00

Montag, 13.3. bis Sonntag, 02.04. 2023 Tägliche Inputs mit Reflexion und online Austausch

Donnerstag 16.03 und 30.3. 2023 Masterclasses jeweils 19.00 bis 21.00

April 2023:

Freitag, 07.4. 2023 Kick Off via Web 19.00

Montag, 10.4. bis Sonntag, 30.04.2023 Tägliche Inputs mit Reflexion und online Austausch

Donnerstag 13.04 und 27.4.2023 Masterclasses jeweils 19.00 bis 21.00

Mai 2023

Freitag, 12.5. 2023 Kick Off via Web 19.00

Montag 15.5. bis Sonntag, 04.06.2023 Tägliche Inputs mit Reflexion und online Austausch

Donnerstag 18.5. und 01.06. 2023 Masterclasses jeweils 19.00 bis 21.00

Die **Investition** in das 21 Tage Coaching beläuft sich:

- für **Einzelpersonen** auf **400 Euro**
- für **Teams ab 5 Personen** **320 Euro** pro Person
- für **Teams ab 10 Personen** **200 Euro** pro Person

alle Preise zzgl 20% USt

Darin enthalten sind **ein Web Kick Off, Aufgaben und Feedback** für **21 Tage, 2 Online Masterclasses**, sowie **24/7 Verfügbarkeit** (Telefonate, laufende schriftliche Kommunikation) während der gesamten Trainingszeit.

