

Kick-Off [1/2 Tag]

- Inhalte & Ablauf des Programms
- Zusammenarbeit aller Beteiligten
- Interne Begleitung der Teilnehmer durch den Paten
- Teilnahme an der Cisco Hunter Community
- Kriterien für die Auswahl von Ziel- & Potenzialkunden

Ablauf:

Im Kick-Off werden Ablauf und Inhalte des Programms vorgestellt. Weiterhin wird die Zusammenarbeit zwischen Cisco, Partnerunternehmen (Teilnehmer und Paten) und upDATE festgelegt. Auch werden Spielregeln für ein gutes Miteinander definiert.

Modul 1: Kundenzentriert Präsentieren [2 Tage]

- Präsentationen & Kundentermine zielführend einleiten
- Die Perspektive der Kunden einnehmen
- Mit der richtigen Struktur die Zuhörer überzeugen
- Mit Nervosität umgehen können

Ziel des Moduls:

Sie sind in der Lage, jeglichen Außenauftritt (=Präsentation) auf Ihre Kunden abgestimmt vorzubereiten. Durch eine geeignete Struktur und Argumentationstechnik gelingt es Ihnen, Ihre Zuhörer und Kunden für sich und Ihr(e) Anliegen zu gewinnen.

Modul 2: Vertriebssystematik [2 Tage]

- Prozesse im Ein- & Verkauf verstehen
- Verkaufs- & Einkaufsprozess synchronisieren
- Buying Center Basics verstehen
- Vertriebstrichter & Status meiner eigenen Projekte kennen
- Gebietsanalyse durchführen (Kunden, Branchen, White Spots)
- 90-Tage-Plan erstellen

Ziel des Moduls:

Sie kennen Analyse- & Planungstools mit denen Sie Ihre Jahresziele erreichen. Durch diese systematische Vorgehensweise machen Sie Ihre Arbeit in allen Vertriebsphasen bis zur Entscheidung effektiver.

Modul 3: Vertriebskommunikation [2 Tage]

- Vertriebsgesprächen vorbereiten
- Fragen für die Bedarfsanalyse bei Bestands- & Neukunden
- Herausforderungen ihrer Ansprechpartner erkennen (Jobs, Pains & Gains)
- Elevator Pitch & personenorientierte Value Proposition aufbauen
- Mit Einwänden umgehen können

Ziel des Moduls:

Sie können Pitches vorbereiten und Ihre Verkaufsgespräche persönlich und telefonisch souverän führen. Die erlernten Vorgehensweisen helfen Ihnen mit Freude an die Akquise heranzugehen.

Modul 4: Verhaltensbasierter Vertrieb [2 Tage]

- Eigene Stärken erkennen (die vier LIFO® Stile)
- Gesprächspartner besser einschätzen können
- LIFO® Stile in (Verkaufs)gesprächen anwenden
- Gesprächsstrategien üben

Ziel des Moduls:

Sie kennen die vier LIFO® Persönlichkeitsstile und haben ermittelt, welcher Verhaltensstil bei Ihnen dominiert und wo Ihre persönlichen vertrieblichen Stärken liegen. Sie lernen, den bevorzugten Verhaltensstil anderer Personen zu erkennen und in Gesprächen zu berücksichtigen, sodass es möglich wird, auch unter für Sie ungünstigen Bedingungen Erfolge zu erzielen.

Zwischenprüfung [1 Tag]

- Vorbereitung & Umsetzung der gestellten Prüfungsaufgabe
- Thema: Management meiner Vertriebsaufgaben
- Präsentation der Ergebnisse (Managementpräsentation, 15 min)
- Feedback erhalten

Ablauf:

Sie präsentieren Ihre erarbeiteten Ergebnisse dem Prüfungsgremium. Cisco, upDATE und alle Paten bilden das Prüfungsgremium bei der Zwischenprüfung und geben Ihnen Feedback über Ihre Vertriebsziele und Ihren Präsentationsstil.

Modul 5: No need - No sale [2 Tage]

- Nutzen-Targeting
- Value Proposition Canvas nutzen
- Ansprechpartner „abholen“
- OPAL-Fragetechnik einsetzen
- Buying Center: ihre Kaufbeeinflusser kennen (Deep Dive)
- Das Kauforganigramm: Entscheidungsabläufe visualisieren

Ziel des Moduls:

Sie stellen den Kunden in den Mittelpunkt Ihrer Überlegungen. Dadurch können Sie Fachabteilungen über Nutzen ansprechen und mögliche Bedarfe unabhängig von aktuellen Ausschreibungen generieren. Dazu können Sie gemeinsam mit dem Kunden Lösungs-ideen in einer frühen Phase erarbeiten.

Modul 6: Consultative Selling [2 Tage]

- Opportunities durchleuchten
- Geschäftsmodell analysieren (Business Model Canvas)
- Buying Center von konkreten Opportunities überprüfen
- Joint Action Plan aufsetzen & gemeinsam Vorgehensweise mit Kunden abstimmen

Ziel des Moduls:

Durch ein strategisch-analytisches Vorgehen mit Hilfe der „Consultative Selling Map“ lassen sich wertvolle neue Sichtweisen und Ideen für eine konkrete Opportunity gewinnen. Resultat dieser intensiven Auseinandersetzung mit bestehenden Herausforderungen ist am Ende des Trainings ein selbst entwickelter Aktionsplan für die weitere Arbeit an Ihrem Projekt.

Modul 7: Accountplanung [2 Tage]

- Kunde auswählen & Accountplanung kommunizieren
- Account durchleuchten
- Kunden-Interviews als Grundlage der Accountplanung anwenden (relevanten Personen vor allem außerhalb der IT-Abteilung)
- Folgepotenzial & Projektideen ermitteln

Ziel des Moduls:

Sie lernen eine Vorgehensweise um einen mit Ihrem Kunden abgestimmten Accountplan erstellen zu können. Durch persönliche Interviews bei wichtigen Ansprechpartnern decken Sie Potentiale auf. Dadurch ergeben sich neue Geschäftsmöglichkeiten.

Abschlussprüfung [1 Tag]

- Vorbereitung & Umsetzung der gestellten Prüfungsaufgabe (Vorlauf ca. 6 - 8 Wochen)
- Thema: Accountplanung & Kundenentwicklung
- Präsentation der Ergebnisse (Managementpräsentation, 20 min)
- Feedback erhalten

Ablauf:

Sie präsentieren Ihre erarbeiteten Ergebnisse dem Prüfungsgremium. Cisco, upDATE und alle Paten bilden das Prüfungsgremium bei der Abschlussprüfung und geben Ihnen Feedback.