

Medieninformation vom 6. Juni 2014

Mit Ideenverkauf erfolgreicher agieren.

Wer an die Grenzen des Produktverkaufs stösst oder Verkaufspotenziale nicht ausschöpfen kann, muss handeln! Hier ermöglicht die BENEFIT Sales Academy® mit ihrem innovativen und einzigartigen Konzept zur Entwicklung von Beratungs- und Verkaufskompetenzen signifikante Erleichterungen beim Gewinnen von Neukunden oder beim Generieren von Neugeschäften.

Wallisellen/Zürich – Das Schweizer BENEFIT COACHING NETWORK® ist darauf spezialisiert, den Verkaufserfolg von Mitarbeitern in Unternehmen nachhaltig zu verbessern. Firmenkunden können aus einem fokussierten Angebot wählen – von der individuellen Projektbetreuung (BENEFIT Consulting/ Training/ Coaching) über die webbasierte Kompetenzüberprüfung (BENEFIT Assessment Services®) bis hin zum kontinuierlichen Wissensaufbau in der BENEFIT Sales Academy®.

Der klassische Verkauf verliert an Wirkung

Eines wird immer klarer: der klassische „transaktionale“ Verkauf stösst an seine Grenzen. Das hat viele Ursachen, insbesondere die technologischen Entwicklungen verlangen ein Umdenken. So bietet das Internet den Unternehmen und ihren Einkaufsteams umfassende Möglichkeiten zur Information und Bestellung. Es zählen Preis, Qualität, Service und Schnelligkeit. Hinzu kommen neue Vertriebskanäle und -wege. Social-Media, Links und Likes sind die neue Währung, Konsumenten werden zu Multiplikatoren in Echtzeit, Smartphones zu Vertriebsmitarbeitern. Produkte einfach nur anzubieten – gerade im gehobeneren Vertriebsumfeld – wird immer schwieriger, wenn nicht sogar unmöglich. Hier bietet die BENEFIT Sales Academy® mit ihrem innovativen und einzigartigen Konzept zur Entwicklung der Beratungs- und Verkaufskompetenzen zur Erzielung von kundenrelevantem Geschäftsnutzen einen neuen Ansatz.

Pro-aktiver Verkauf erschliesst Potentiale und neues Geschäft

Der neue Typ des Vertriebsmitarbeiters braucht zusätzliches Wissen und andere Verhaltensweisen als bisher. Er muss Informationen recherchieren, die Märkte seiner Kunden beobachten, in der Tiefe informiert sein, für seine Kunden überzeugende Geschäftsideen mit Mehrnutzen entwickeln, den Zugang zu den zuständigen Entscheidern finden und sie für eine Veränderung gewinnen.

Anschliessend konkretisierte Konzepte erlauben es dem Verkäufer mit einem Grossauftrag die Verkaufsproduktivität im Vergleich zum herkömmlichen Vorgehen substanziell zu erhöhen. Hans-Rudolf Dervey, Gründer und Managing Partner des BENEFIT COACHING NETWORK®: „Nehmen wir zum Beispiel ein Produkt aus dem Massenmarkt, einen multifunktionalen Drucker (Drucken, Scannen, Faxen). Der klassische Verkäufer fokussiert sich auf die Abklärung der funktionalen Bedürfnisse, auf das Herausstreichen der Druckervorteile, auf einen attraktiven Preis und einen schnellen Abschluss. Dem pro-aktiven Ideen-Verkäufer geht es nicht nur um den Drucker. Er spricht mit dem Kunden über die Arbeitsabläufe, Prozesse und Systeme. Er verschafft sich auch ein Bild über die Herausforderungen des Kunden und dessen Strategien. Daraus entwickelt er die Ideen, wie der Kunde die Herausforderungen meistern und die Prozesse rund um die Dokumente-Erstellung und Verwaltung verbessern kann. Über diesen Ansatz des Ideenverkaufs schafft der Verkäufer dem Kunden grossen Mehrwert und sich selber einen Grossauftrag. Das baut Vertrauen auf und macht ihn zum Partner.“ Wer etwas verkaufen will, muss heute also nicht nur ein gutes Produkt haben und einen exzellenten Service bieten, er muss eine Idee entwickeln, die echte Vorteile für alle Seiten bietet. Das ist anspruchsvoll. Aber wer diesen Weg gehen will, kann dies mit unseren Methoden und Konzepten erfolgreich tun“, so Dervey.

Trainingsmodule für den neuen Verkäufer

Für Berater, Vertriebsmitarbeiter und Verkäufer, die sich vom klassischen Verkauf hin zum innovativen und pro-aktiven Ideenverkauf entwickeln möchten, bietet die BENEFIT Sales Academy® ein vierstufiges, modulares Ausbildungskonzept an. Es reicht von der Neukundengewinnung mittels „Value-Selling“, dem sog. Strategischen Verkaufen über „Mehrwerte überzeugend kommunizieren“ bis hin zum auf Durchbruch fokussierten Key-Account-Management. Die Trainingsmodule sind auf den Grundlagen erprobter Methoden aufgebaut und werden durch praxisbezogenen Input aus der reichhaltigen Beratungs- und Coaching-Tätigkeit der BENEFIT Coaches ergänzt. In den Verkaufsschulungen erkennen die Teilnehmer ihre Beratungs- bzw. Verkaufseinstellung und den möglichen Veränderungsbedarf. Sie lernen, wie ein Beratungs- und Verkaufsgespräch für die Erzeugung von Verkaufsgelegenheiten konzipiert werden muss und was die dafür nötigen Vorarbeiten sind, um die „Zauberschlüssel“ für die Erschließung des Key Account (Bestandskunde, Zielkunde) und des Ansprechpartners zu schaffen.

Das innovative BENEFit On- und Offline-Konzept für mehr Verkaufswirkung

Themenspezifische BENEFit e-Booklets für jedes Trainingsmodul ermöglichen neben einer soliden Vorbereitung ein Lernen nach individuellen Vorlieben und Wünschen. Die Lehrgangsteilnehmer bauen sich kontinuierlich das notwendige Fach- bzw. Sachwissen auf und absolvieren danach online einen Zulassungstest für jedes Modul. Nach dem bestandenen Wissenstest erfolgt die weitere Know-how-Vertiefung durch Teilnahme an den modular konzipierten Vor-Ort Seminaren. „Auch hier gehen wir weg vom klassischen Frontalunterricht und setzen auf Gruppen- und Einzelarbeiten mit Coaching-Unterstützung. Wir erörtern Methoden, Tools und Einsatzmöglichkeiten, passen sie auf die jeweiligen Bedürfnisse an und entwickeln individuelle Pläne und Ziele mit den einzelnen Teilnehmern“, erläutert Hans-Rudolf Dervey.

Dabei können die Teilnehmer der BENEFit Sales Academy® auf die langjährige Praxis der BENEFit Coaches als Top-Manager oder in der Vertriebsberatung für namhafte Grossfirmen bauen. „Theorie und Praxis wird damit zum Nutzen der Teilnehmer an den Vertriebsseminaren erfolgswirksam verbunden.“ Sie geben Hilfe zur Selbsthilfe mit der Erfahrung von hunderten Mandaten aus der Beratungszeit seit 1995. Mit den Trainingsmodulen der BENEFit Sales Academy® können Verkäufer, Berater und Vertriebsmitarbeiter ihre Kompetenzen hin zum pro-aktiven Verkauf erfolgreich auf- und ausbauen. Im Rahmen der einzelnen Vertriebsseminare legt man bei BENEFit zudem großen Wert auf die Umsetzung des erlernten Stoffes mittels BENEFit Fallstudien und Praxisfälle der Teilnehmer. **„Ideenverkauf ist die Zukunft.** Wir vermitteln alles was man für die Entwicklung von überzeugenden Geschäftsideen für Zielkunden benötigt“, unterstreicht Mitinhaber und Salescoach Willy Suter.

Weitere Informationen unter www.benefit.ch/benefit-sales-academy.html

Über BENEFIT COACHING NETWORK®

Wenn die Zahlen nicht mehr stimmen, ist der Handlungsbedarf schnell verbessernde Massnahmen einzuleiten offensichtlich. Unter dem üblichen Zeitdruck endet das meist in sogenannte ‚quick fixes‘. Was im Einzelfall möglicherweise richtig erscheint, wird spätestens bei Wiederholungen zu einem systematischen Problem. Hier helfen die Experten vom BENEFIT COACHING NETWORK®.

Kunden erhalten Zugriff auf einen ganzen Baukasten von bewährten Methoden, Werkzeugen und Trainings, mit denen ihr Unternehmen die Verkaufswirkung im Sinne des ‚Ideenverkaufs mit System und Strategie‘ substanziell verbessern kann. Was im Jahr 1995 als kleine GmbH begann, ist über die Jahre zu einem Experten-Netzwerk für die gezielte Verbesserung der ‚Sales Effectiveness‘ geworden.

Heute besteht das Leistungsspektrum des BENEFIT COACHING NETWORK® aus drei Säulen:

- *BENEFIT Consulting/Training/Coaching für individuelle Projekte (Geschäftskunden)*
- *BENEFIT Assessment Services® zur Kompetenzüberprüfung vor Weiterbildungen oder bei Bewerbungen (Geschäfts- und Privatkunden)*
- *BENEFIT Sales Academy® für Wissensaufbau oder -vertiefungen (Privatkunden und Geschäftskunden)*

Hinweis: In diesem Dokument wurde unter Berücksichtigung der internationalen Schreibweise auf das deutsche „ß“ verzichtet.

Unternehmenskontakt:

Hans-Rudolf Dervey
BENEFIT COACHING NETWORK®
Glatt Tower
CH-8301 Glattzentrum Wallisellen (Zürich),

Telefon + 41 43 555 0 222
E-Mail dervey@benefit.ch
Website www.benefit.ch

PR-Kontakt:

Marciel Riemann
< zu hoeren > agentur für kommunikation
D-91054 Erlangen, Hauptstraße 64

Telefon +49 (0)9131 9208630
Telefax +49 (0)9131 9208640
E-Mail presse@agentur-zu hoeren.de
Website www.agentur-zu hoeren.de