

Technisch orientierte Fachexperten zu wertschöpfenden Beratern entwickeln

BENEFIT ConsultingChamp®

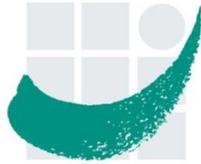
Vertriebsorientierte Unternehmen unterstützen die Verkäufer speziell bei komplexen Gütern oder Dienstleistungen durch technische Experten aus den Fachabteilungen. Diese Experten nehmen dadurch eine Beraterfunktion wahr, für die sie meist nur fachlich ausgebildet worden sind. Es fehlt ihnen oft die Fähigkeit, die Wünsche der Verkäufer bzw. die Forderungen der Kunden zum Vorteil aller Beteiligten zu hinterfragen und Verkäufer wie Kunde zielführend zu ‚coachen‘.

Die Methodik BENEFIT ConsultingChamp® erweitert den Horizont der Fachexperten bezüglich der gesamtheitlichen Anforderungen ein Geschäft zu gewinnen und vermittelt das nötige Wissen zur Steuerung der Veränderungs- und Beratungsprozesse im Rahmen eines Verkaufsprojektes.

Der BENEFIT Kunde profitiert von folgenden Vorteilen und Nutzen:

- Abbau der beratertypischen Vorurteilen gegenüber dem Verkauf/en
- Besseres Beraterverständnis für die Bedürfnisse des Vertriebs und der Kunden
- Bewusste Wahl des geforderten Beratungsansatzes bzw. Beratungs-stils
- Gezielte Veränderung der Beratungseinstellung
- Verbesserte Fähigkeiten zur Einleitung von umsatzwirksamen Veränderungen und zur Steuerung des Verkaufs- und Beratungsprozesses





VON EINSEITIGER PRODUKTBERATUNG ZU 'VALUE BASED CONSULTING'

Jede vertriebsorientierte Unternehmung braucht Mitarbeiter, welche ein sehr tiefes Wissen zu Technologien, Produkten und Dienstleistungen haben. Idealerweise verstehen diese Fachexperten auch, wie die Kunden das Maximum aus dem Einsatz dieser Angebote herausholen können. Die Praxis zeigt jedoch, dass es diesen Fachexperten äusserst schwer fällt, ihr Angebotsdenken mit Technologie- und Produktfokus zu Gunsten einer gesamtheitlichen Bedarfsqualifikation aus Kundensicht zu verändern.



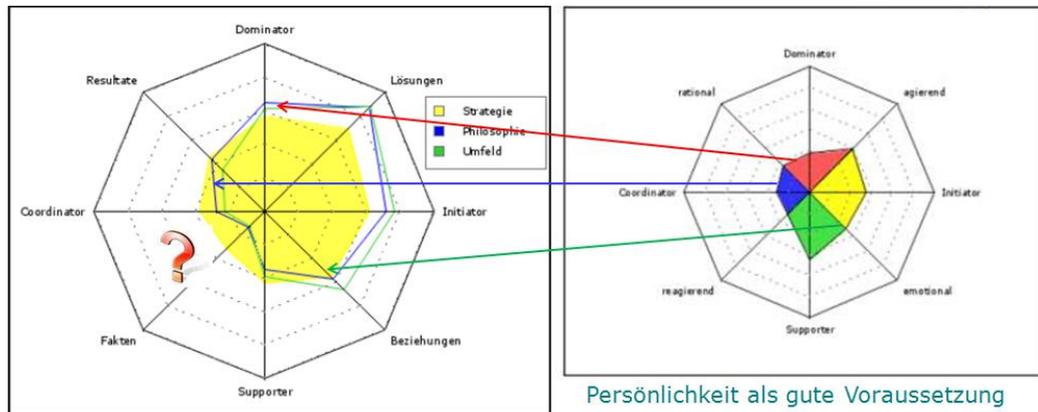
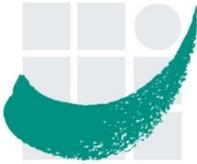
Einstellung und Ausbildung der Fachexperten sind Engpässe dabei, die zu unterstützenden Verkäufere und die beratungsbedürftigen Kunden hinsichtlich eines bestmöglichen Technologie- oder Produkteinsatzes zu coachen.

Für Firmen, die ihre Fachspezialisten zu umsichtigen Beratern mit (informellen) Führungseigenschaften entwickeln wollen, hat BENEFIT einen Lehrgang von 4 Tagen entwickelt. Diese 4 Module des BENEFIT ConsultingChamp® sind nachstehend kurz beschrieben.

1 - SELBSTERKENNTNIS: BERATUNGSSTILE UND VERÄNDERUNGSBEDARF

Je nach Persönlichkeitsstruktur und Ausbildung entwickelt ein Fachexperte im Verlauf der Zeit seinen eigenen Arbeits- und Beratungsstil. Je nach Einstellung und Anforderung der internen und externen Kunden wird dieses Beratungsverhalten als wenig oder sehr hilfreich empfunden, was zu spannungsgeladener oder harmonischer Zusammenarbeit führt und die Arbeitsproduktivität schmälert oder fördert. Während des 1. Seminartages lernen die Teilnehmer 4 Normtypen von Kunden sowie dafür typische Beratungsstile kennen.

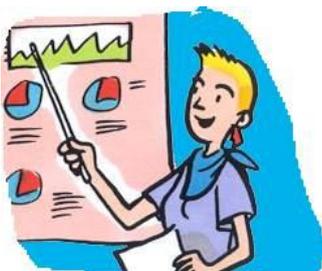




Anschließend definieren die Seminarteilnehmer den für sie und ihr Umfeld ‚idealen‘ Beratungsstil und gleichen ihn mit den vorab ‚on-line‘ erhobenen Persönlichkeits- und Beraterprofilen ab. Die Erkenntnisse fließen in den zu erstellenden Plan für persönliche Verbesserungen und individuelle Kompetenzentwicklung ein.

2 – BERATUNGSMETHODIK ‚VALUE BASED CONSULTING‘

Am 2. Seminartag werden die Eigenheiten der nutzenbasierten Beratung und die möglichen Rollen der Berater vertieft. Von besonderer Wichtigkeit ist die Diskussion der bei Beratern häufig vorherrschenden Einstellung, dass sie selber nicht zum Verkaufen angestellt seien!



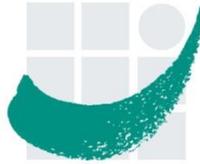
Mit Hilfe von Fallstudien werden die Seminarteilnehmer für den richtigen Blickwinkel bezüglich Kundenbedürfnissen und der idealen

Vorgehensweise sensibilisiert. Ziel ist es dabei, die Seminarteilnehmer zu befähigen, den Kollegen im Verkauf und seinen Kunden so zu ‚coachen‘, dass jeder den bestmöglichen Nutzen erhält.

Abgerundet wird diese Thematik durch die Vermittlung von Methoden und Instrumenten für die ‚Nutzen orientierte Beratung‘.

Anhand eines BENEFIT e-Booklets erlernen die Seminarteilnehmer als Teil ihrer Hausaufgaben die Techniken einer resultat-orientierten Gesprächsführung zur Qualifizierung von Kundenbedürfnissen und zur Initialisierung von (umsatzwirksamen) Veränderungen.

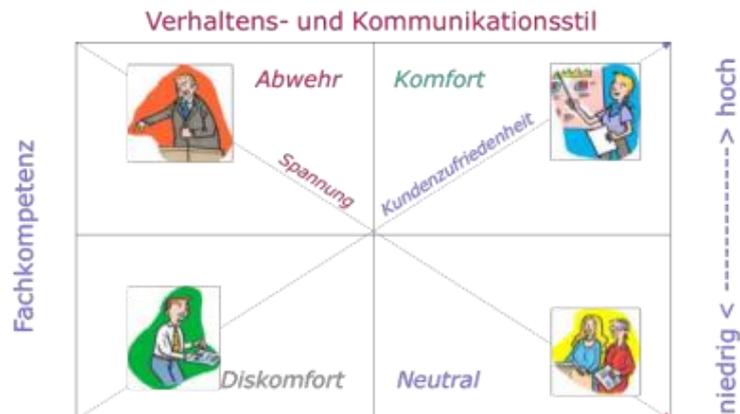




3 – TYP-SPEZIFISCHE KOMMUNIKATION

Im 3. Teil des Lehrgangs lernen die Teilnehmer, dass sie Ihren Beratungsstil auch hinsichtlich guter Kommunikation mit den unterschiedlichen

internen und externen Kunden gezielt anpassen und steuern müssen, wollen sie optimale Wirkung erzielen.



Nebst Vermittlung des nötigen Wissens lernen die Seminarteilnehmer anhand eines einfachen Praxisbeispiels auch die bewusst differenzierte Ansprache von Kundentyp relevanten Prioritäten sowie die richtige Tonalität zu finden, ohne das eigene Gesprächsziel aus den Augen zu verlieren.

4 – UMSATZWIRKSAME VERÄNDERUNGEN HERBEIFÜHREN

Während des 4. Seminartages befassen sich die Teilnehmer wiederum mit einem Praxisfall; idealerweise kann dieser Praxisfall im Vorfeld unternehmensspezifisch aufbereitet werden. Ziel ist es, den Stoff der 3 vorangegangenen Module in einem geschützten Seminarumfeld anzuwenden und mittels Rollenspielen zu testen.

Auf Wunsch engagiert BENEFIT externe Manager als realitätsgetreue Sparringpartner. Die Auswertung der Rollenspiele erfolgt unter aktivem Einbezug aller Beteiligten. Allfällige Videoaufzeichnungen werden den Teilnehmern für persönliche Detailanalysen überlassen.