



Opportunity Management – Chancen erkennen und Umsätze generieren

Fokus

Fakt ist bei Ausschreibungen gibt es nur einen Gewinner. Der Rest der Wettbewerber erzeugt Blindleistung ohne Aussicht auf Umsätze.

Die Herausforderung ist Chancen beim Kunden als erster erkennen und diese konsequent in einen Verkaufsabschluss überführen.

Der **Schwerpunkt** liegt beim Erkennen von potenziellen Kundenprojekten. Wesentlicher Bestandteil ist die Analyse der Rollenverteilung -und deren Handlungszwänge- im Entscheiderteam des Kunden. Aktuelle Kundenprojekte werden diskutiert und taktische Maßnahmen im Rahmen einer Supervision abgeleitet.

Nutzen

- Erhöhung der Umsätze pro Key Account
- Erkennen und Erschließen neuer Geschäftsfelder
- Höhere Projektabschlussquoten

Zielgruppe

- Key Account ManagerInnen und deren Führungskräfte mit dem Bedarf, ihre Aktivitäten zielgerecht und methodisch zu besseren Ergebnissen zu führen.
- VerkaufsleiterInnen mit Vertriebspraxis, die die Vertriebsaktivitäten ihrer Key Account Manager mit System zu besseren Resultaten führen möchten.
- Vertriebsingenieure in anspruchsvollen Geschäftsbereichen, die erkennen, dass Sie den Verkaufsprozess aktiv mitgestalten können.

Dauer

2 Tage