



Informationen
zum
VENDO Simulationstraining

„Winning“

RAISCH-Team

Das VENDO Simulationstraining für den anspruchsvollen Projektvertrieb

„Winning“

Das Training im Simulator ist seit vielen Jahren Standard bei der Ausbildung von Piloten. Dort erlernen sie die Fertigkeiten ihr Flugzeug auch unter extremen Bedingungen zu beherrschen und ihre Passagiere sicher an den Zielort zu bringen. Was für den Piloten gilt, gilt auch für den Vertriebsingenieur im anspruchsvollen Projektgeschäft. Simuliert wird in diesem speziell entwickelten Trainingsmodul der gesamte Verkaufsprozess in einem Projekt. Zwei Verkäuferteams von jeweils 4 Teilnehmern stehen im Wettbewerb um ein Megaprojekt. Bei diesem Kunden agieren ebenfalls 4 Teilnehmer als Buying Center. Aufgabe der Verkäuferteams ist es nun dieses Projekt für sich zu gewinnen. Dabei sind sie gefordert eine Beziehung zum Kunden aufzubauen, Bedarfe und Bedürfnisse der Mitglieder im Buying Center zu erkennen und entsprechende Erfolgsstrategien gemeinsam zu entwickeln und in einzelnen Rollenspielen umzusetzen. Schließlich gilt es für die Verkäuferteams ihr Angebot zu präsentieren und in der Vergabeverhandlung einen gewinnbringenden Preis zu optimalen Vertragsbedingungen auszuhandeln.

Das Projekt wird auf jedes Training individuell vorbereitet, so dass sichergestellt ist, dass die Teilnehmer ein Projektumfeld vorfinden, welches ihrem tatsächlichen Vertriebsalltag entspricht.

Das 2 ½ Tage VENDO Vertriebstraining *„Winning“* liefert die Chance, die persönliche Verkaufstechnik im Projektgeschäft auf den Prüfstand zu stellen, Bekanntes nochmals zu wiederholen und zu üben und neues zusätzliches Know-How für die tägliche Verkaufspraxis aufzubauen.

„Der Mensch ist alles durch Übung.“

Johann Heinrich Pestalozzi
(Schweizer Pädagoge und Sozialreformer)

Die Struktur des Simulationstrainings berücksichtigt den gesamten Verkaufsprozess im Projektvertrieb.

- Vorstellung zum Projekt
- Akquisition - Messgespräch
- Erstbesuch und Analyse des Buying Centers
- Bedarfsanalyse
- Angebotspräsentation
- Vergabeverhandlung und Auftragsvergabe
- Projektbetreuung – Follow up



Gerne beantworten wir Ihnen weitere Fragen zu detaillierten Inhalten, Methoden und zur Ablauforganisation und unterbreiten Ihnen Ihr persönliches und detailliertes Angebot.

Joachim Kipke
RAISCH-Team
Tel. +49 (7157) 5 38 40 - 0
Joachim.Kipke@raischteam.de