

Sales & Service Excellence

**Exemplarische Produktbeschreibung
für eine kundenspezifische Maßnahme**

Wie wir Sales & Service verstehen

Sales und Service Excellence bedeutet für uns, erstklassige Verkaufs- und Kundendienstleistungen über die gesamte „Customer Journey“ anzubieten. Wir sehen Excellence nicht nur als Methode, sondern auch als eine Haltung, die auf ethischem Handeln, Zufriedenheit der Kunden und Mitarbeiter:innen sowie langfristigen Beziehungen basiert. Diese Faktoren sind entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens, mit dem wir gemeinsam mit unseren Kunden arbeiten.



Genau hier setzt das Sales & Service Excellence Programm an

- „Go-to-Market-Modelle“ entwickeln und umsetzen
- **Souveränität** und **Wirkung** im Kundenkontakt
- **Kundengewinnung & Kundenbindung** professionalisieren
- Echtes Key Account Management leben
- **Service-Excellence** gestalten und weiterentwickeln
- Kundenorientierte Kommunikation als interner Dienstleister
- **Messeprofessionalität** in Leadgenerierung und Kundenansprache



Programmbausteine

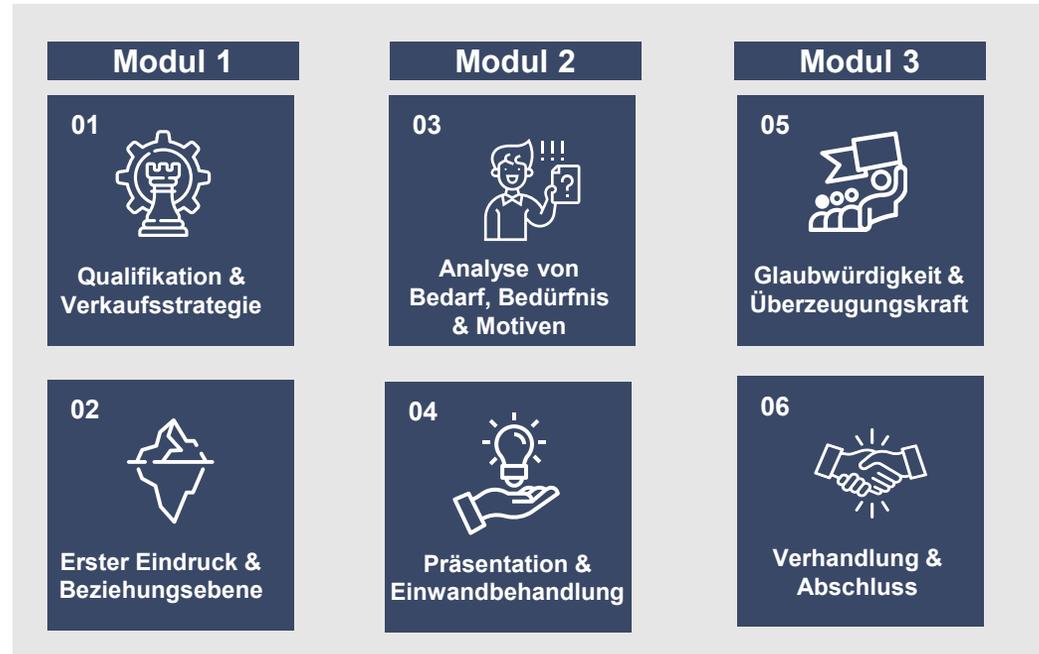
Mit individuell kombinierbaren Bausteinen bieten wir ein maßgeschneidertes Entwicklungsprogramm, das genau auf die aktuellen Anforderungen und Zielsetzungen von Vertrieb und den Menschen im Kundenkontakt zugeschnitten ist.

<p>01</p>  <p>Qualifikation & Verkaufsstrategie</p>	<ul style="list-style-type: none">▪ Impulse für KPIs im Vertrieb▪ Teamführung und -entwicklung mit Zahlen▪ Trainings zur Kundenanalyse	<p>03</p>  <p>Analyse von Bedarf, Bedürfnis & Motiven</p>	<ul style="list-style-type: none">▪ Einblick in Kundenbedürfnisse▪ Kundenfokussierung & Nutzenkommunikation▪ Kunden zu Fans machen	<p>05</p>  <p>Glaubwürdigkeit & Überzeugungskraft</p>	<ul style="list-style-type: none">▪ Zielmarkt- und Kundenerarbeitung▪ Wertversprechen und Markenpositionierung▪ Ansprache der Kunden im Marktsegment
<p>02</p>  <p>Erster Eindruck & Beziehungsebene</p>	<ul style="list-style-type: none">▪ Neugierde für Kundenbedürfnisse▪ Wirksames Fragen & empathisches Zuhören▪ Hinterfragen eigener Annahmen	<p>04</p>  <p>Präsentation & Einwandbehandlung</p>	<ul style="list-style-type: none">▪ Trainings durch Vertriebsprofis▪ Umgang mit Einwänden▪ kritische Kunden überzeugen	<p>06</p>  <p>Verhandlung & Abschluss</p>	<ul style="list-style-type: none">▪ Verhandlungsmethoden und -strategien▪ Partnerschaftliches Verhandeln▪ Abschlusstechniken

Je nach den Anforderungen der Organisationen und Auftraggeber:innen stellen wir gerne ein individuelles Konzept aus den o.g. Bausteinen zusammen.

Modulartiger Aufbau

Eine typische Entwicklungsmaßnahme besteht aus 3 Modulen á 2,00 Tagen und findet innerhalb eines Zeitraums von 6-10 Monaten statt.



Beispielkalkulation



6 – 10
Teilnehmende

Mit einem Trainer: 3 x 2 Präsenztage
Budget: 15.000 € inkl. Konzept und Vorbereitung
+ Reisekosten und Hotel
= ca. 1.500 - 2.000 € pro Person



12 – 20
Teilnehmende

Mit zwei Trainern: 3 x 2 Präsenztage
Budget: 27.000 € inkl. Konzept und Vorbereitung
+ Reisekosten und Hotel
= ca. 1.350 - 2.250 € pro Person



Je nach den Anforderungen der Organisationen stellen wir gerne ein individuelles Konzept aus den o.g. Bausteinen zusammen.

**Wir freuen uns auf Deine Fragen,
Anregungen und Feedback!**

Kontakt:

T 06173 9958 133

www.teamkairos.de

kontakt@teamkairos.de

