

Value Based Sales & Marketing

Methoden und Tools zur Steigerung der Effektivität



Seminarbeschreibung

Gehen Sie individuell auf Ihren Kunden ein

Die Herausforderungen an Key Account Manager und Führungskräfte im Vertrieb und Marketing sind in einer globalisierten Welt, wo die Produkte und Dienstleistungen sich immer weniger unterscheiden und Kunden global einkaufen, anspruchsvoll und erfordern spezielle Kompetenzen.

Dieses Seminar zeigt systematische Methoden aus der Praxis führender Unternehmen, wie Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden erkennen, bewerten und unter Berücksichtigung Ihres Wettbewerbs Ihre Stärken effektiv bei den richtigen Ansprechpartnern platzieren. Die im Seminar vorgestellten Methoden sind im B2B Sales & Marketing sowohl bei großen Konzernen als auch bei KMUs gültig sowie an keiner speziellen Branche gebunden.

Zielgruppe:

- Unternehmer, Freiberufler, Fach- und Führungskräfte
- insbesondere Key Account Manager und Junior Account Manager, die sich zum KAM entwickeln wollen,
- die vertriebliche Methoden erlernen oder die eigenen vertrieblichen Kompetenzen erweitern möchten.

Ziele des Seminars:

- Sie lernen, Ihren Mehrwert für Ihren Kunden individuell, hochwertig und bedarfsgerecht zu formulieren
- Sie erlernen analytische Methoden und Strategien, wie Sie sich erfolgreich bei Ihrem Kunden positionieren und Ihre Wettbewerbsposition ausbauen
- Sie können die Netzwerke bei Ihrem Kunden visualisieren und die richtigen Taktiken einsetzen, um strategische Kundenbeziehungen aufzubauen und Deals abzuschließen.
- Sie entwickeln Ihren Account Strategie Plan für Ihre Business Opportunity

Das Seminar im Überblick

Dauer	1-Tages Seminar: 09:30 - 18:00 2-Tages Seminar: 09:30 - 19:00 + 08:30 - 16:00	
Level	Managementwissen	
Methoden	Fallstudien, Einzel- u. Gruppenübungen, Erfahrungsaustausch, Diskussionen	
Inhalte	1 Tag	2 Tage
▪ Grundlagen Vertrieb u. Verkaufspsychologie	▪	▪
▪ Kundenanalyse	▪	▪
▪ Wettbewerbsanalyse	▪	▪
▪ Formulierung Ihrer Value Proposition	▪	▪
▪ Customer Relationship Management		▪
▪ Vertriebs- und Accountstrategie		▪
▪ Erstellen eines Accountplans		▪

Ihr konkreter Nutzen aus dem Seminar:

- Sie kennen die Bedürfnisse Ihrer Kunden, gewinnen die Business Opportunities und steigern Ihre Umsätze
- Sie leiten effektive Maßnahmen ein, um sich vom Wettbewerber besser zu differenzieren und sich noch erfolgreicher bei Ihrem Kunden zu positionieren
- Je nach Ansprechpartner formulieren Sie Ihre individuelle Value Proposition, um exakt den Nerv des Kunden zu treffen und Ihre Kundenbeziehungen zu verbessern
- Indem Sie Ihren Accountplan formulieren und konsequent umsetzen, steigern Sie Ihre Effektivität
- Sie können nach dem Seminar sofort pragmatische und systematische Methoden und Werkzeuge aus der Praxis führender Unternehmen einsetzen
- Das ausführliche Seminarhandbuch dient als Ihr Nachschlagewerk auch nach dem Seminar

Lerninhalte



Grundlagen

Lernen Sie,

- wie und wann Kunden Kaufentscheidungen treffen
- die Grundlagen der Kommunikation und Verkaufspsychologie kennen
- wie Sie ein professionelles Account Management aufbauen und welche Anforderungen bestehen
- einen systematischen Vertriebsprozess kennen



Analyse des Kunden

Lernen Sie,

- das Geschäft, Portfolio und die Situation Ihres Kunden zu analysieren
- systematisch die Business Opportunity in effektiver Weise umfassend zu erkennen, qualifizieren und zu bewerten
- Ihre Kunden zu klassifizieren



Wettbewerbsanalyse

Lernen Sie,

- Ihren Wettbewerber zu identifizieren und Stärken und Schwächen zu analysieren
- die Taktiken ihres Wettbewerbers vorausszählen und Strategien für Ihre Positionierung beim Kunden aufzustellen



Value Proposition

Lernen Sie,

- Ihren Kundennutzen und Ihre Stärken individuell zu formulieren und aus dem Schatten hervorzuheben
- was Value beim Kunden erzeugt und wie Sie sich dabei auf die Bedürfnisse des Kunden beziehen
- die Argumente der Wettbewerber abzuschwächen
- Ihren Elevator Pitch zu formulieren



Customer Relationship Management

Lernen Sie,

- die Entscheidungsprozesse und -netze beim Kunden zu visualisieren und zu verstehen
- wie Sie eine tragfähige Beziehungen zum Kunden aufbauen und pflegen
- Barrieren im Einkaufsprozess früh zu erkennen und Taktiken für Ihren Erfolg einzusetzen
- den Einkaufsprozess positiv zu beeinflussen



Account Strategie und Planung

Lernen Sie,

- die Elemente eines Account Plans kennen
- systematisch Ihre Strategie und Ihren Account Plan aufzustellen und Kundenpotenziale optimal auszuschöpfen
- wie Sie den Account Plan einsetzen und ihre Effektivität in der Vertriebsarbeit steigern können

Kundenstimmen und Impressionen aus dem Seminar



"Das Seminar war sehr gut organisiert und vorbereitet. Die Location war hervorragend. Die freundliche Art und die Kompetenz des Trainers haben mir besonders gut gefallen. Es hat mich motiviert, die eigenen Prozesse zu reflektieren und ich werde die Inhalte in meinem Berufsalltag integrieren. Insgesamt war ich mit dem Seminar sehr zufrieden."

(Senior Consultant, McKinsey & Company)



"Das Seminar vermittelte mir als langjährigen Vertriebsprofi weitere Methodenkompetenz und neue Sichtweisen. Der äußerst kompetente Trainer und die Seminarunterlagen haben mir besonders gut gefallen. Die Seminarorganisation und die Infrastruktur waren top. Ich freue mich, das neue Profi-Verkaufswissen bei meiner Vertriebsmannschaft und meinen Geschäftskunden anzuwenden."

(Vertriebsrepräsentant, Deutsche Vermögensberatung)



"Das Seminar war super angenehm, persönlich und der Trainer sehr kompetent. Das Seminar hat mir viele neue Inhalte vermittelt und war sehr intensiv. Besonders gut hat mir der Austausch unter den Teilnehmern und dem Trainer gefallen, insbesondere dass auf meine Situation individuell eingegangen wurde. Den Accountplan und Elevator Pitch werde ich u.a. zukünftig anwenden."

(Key Account Manager, Märklin)

Ihre Trainer

Know-How aus der Praxis



Dipl.-Ing. Subrata Guha

ist Unternehmensberater mit den Beratungsschwerpunkten Vertriebsmanagement und Internationalisierung. Als Dozent für Unternehmensführung und internationale

Geschäftsbeziehungen ist er auch in der Lehre tätig.

Seine Expertise und Methodenkompetenz, die er als langjähriger Global Account Director und Vice President Sales bei der Siemens AG mit disziplinarischer und fachlicher Personalführung von internationalen Account und Program Managern sowie weltweiter Geschäftsverantwortung im mittleren dreistelligen Millionen Euro Jahresumsatz erworben hat, gibt er Ihnen in Beratungen und Seminaren weiter.

Subrata Guha hat das Siemens Management Development Program absolviert. Seit mehr als 10 Jahren schult er neben seiner erfolgreichen Vertriebsarbeit auch internationale Vertriebsteams und Manager und hat so zu herausragenden Umsatzzahlen beigetragen. Sie können von seinen Erfahrungen und konkreten Anwendungsbeispielen aus dem Business von Global Playern profitieren.



Dipl.-Kff. Dorothea G. Bayer

ist systemischer Coach und Trainerin. Sie berät kleine und mittelständische Unternehmen mit den Themenschwerpunkten Marketing, Projektmanagement und

Organisation. Mit ihrem BWL-Studium an der LMU in München legte sie die Basis für eine Laufbahn im internationalen Umfeld in Marketing und Vertriebsabteilungen von Global Playern in der Mineralölbranche und der Hightech Industrie. Sie war über 10 Jahre in leitender Funktion tätig und bereiste als Trainerin vor allem den Nahen-Mittleren Osten, Afrika und Südasien. Als Leiterin einer kaufmännischen Abteilung im Vertrieb hat sie fundierte Kenntnisse in allen Aspekten des Vertriebscontrollings sowie in der Logistik gesammelt. Ihre hohe Methodenkompetenz in den Bereichen Personalauswahl, -entwicklung und -führung runden ihr Profil ab.

Dorothea Bayer hat das Siemens Women's Leadership Program an der University of Southern California absolviert. Seit geraumer Zeit gibt sie nun ihr umfassendes Wissen in Seminaren und in der Lehre weiter. Sie können von ihren vielfältigen Erfahrungen aus dem Business verschiedener Branchen profitieren.

Unsere Kernkompetenzen

Guha Global Business Consulting

Wir bieten Ihnen Management Seminare in Sales Excellence, Kreativität sowie Interkulturelle Kompetenz an. Neben den Seminaren beraten und betreuen wir inländische und ausländische Unternehmen, insbesondere im Bereich Internationalisierung und Vertrieb moderner Technologien und Dienstleistungen.

Die Wertschöpfung für unsere Kunden erbringen wir in drei Modellen: Beratung, Management und Training. Die Guha GmbH verbindet Strategieberatung, operative Umsetzung und Kompetenzentwicklung in einzigartiger Weise und hebt sich dadurch von den anderen Anbietern ab.

Fach-, Führungskräfte und Partner aus Unternehmen, die von unserer Methodenkompetenz, Erfahrungen und Netzwerke profitieren (Auszug):

Forschung & Bildung

Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft

Fraunhofer Gesellschaft

Hochschule Hof

macromedia

Unternehmensberatungen

Droege & Comp.

Iskander Business Partner

McKinsey & Company

Industrie

COMPO

Vodafone

Märklin

Nokia Siemens Networks

SIEMENS

Dienstleistungen

Deutsche Vermögensberatung

EniT Engineering Services

Invest in Bavaria, Bayer. Wirtschaftsministerium

Ihr Nutzen an einer Teilnahme an Guha Management Seminaren



Wir gestalten die Trainings intensiv und abwechslungsreich mit vielen Übungen und Fallbeispielen. Aber auch Impulsvorträge, Erfahrungsaustausch und Diskussionen kommen nicht zu kurz. Bei uns können Sie sich nicht zurücklehnen und berieseln lassen. Bei 2-Tages Seminaren wird auch abends gearbeitet. Wir möchten auf Sie individuell eingehen, damit Sie den maximalen Profit aus den Trainings ziehen. Sie lernen individuell und erfahren eine **intensive Betreuung** in kleinen Lerngruppen von 4 bis maximal 12 Teilnehmern mit bis zu 2 Trainern.



Sie nutzen jederzeit unseren **individuellen Beratungsservice** per E-Mail (ohne Aufpreis) bei Fragen der Umsetzung des Erlernten in die Praxis. Wir möchten, dass Sie mehr Leistung und Qualität zu einem unschlagbaren Preis-Leistungsverhältnis bekommen. Sie sollen von uns begeistert sein und uns weiterempfehlen. Daher wird bei uns nicht an der Qualität gespart.



Ihr Erfolg ist unser Ziel. Wir möchten, dass Sie Ihr Wissen und Potenzial erweitern; für Ihren Erfolg in Business und Karriere. Deshalb erhalten Sie zusätzlich zu Ihren Seminarunterlagen unsere **Checklisten und Pocket Guides**, damit Sie die Tipps und Tricks immer schnell zur Hand haben.



Sie lernen **kreative verkaufsstarke Ideen** zu entwickeln, die den Bedürfnissen Ihrer Kunden gerecht werden. Sie vermitteln den Nutzen für Ihren Kunden **hochwertig und bedarfsgerecht**. Dadurch positionieren Sie sich bei Ihren Kunden und steigern die Wahrscheinlichkeit für einen Verkaufserfolg. Ihre Kunden werden begeistert sein.



Wir erweitern Ihre Kernkompetenzen, die Unternehmen heute an ihre Mitarbeiter stellen: Kunden- und Ergebnisorientierung, Kreatives Denken und Innovationsfähigkeit sowie die Fähigkeit zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit. Sie **erhöhen Ihren Marktwert und Ihre Karrierechancen** durch das Erlernen neuer Methoden und Tools.



Unsere Trainer haben umfangreiche Management-, Führungs- und Trainings-erfahrung in internationalen Konzernen erworben. Wir verwenden nur einen Teil unserer Zeit mit Training, die andere Zeit beraten wir Unternehmen in Sales Excellence und sind selbst aktiv im Vertrieb tätig. Deshalb vermitteln wir Ihnen nur **Inhalte, die wir auch selber aktiv ausüben**.

Staatliche Förderung

Der Bund und die EU unterstützen Sie mit der Bildungsprämie

>> Zahlt sich aus: Die Bildungsprämie

Hinweise zur Bildungsprämie für Nachwuchskräfte:

- Wir sind ein qualifizierter Weiterbildungsanbieter und erfüllen die hohen Qualitätsmaßstäbe, die notwendig sind, um den staatlichen Bildungsprämiegutschein einzulösen.
- Kontaktieren Sie uns rechtzeitig für Informationen, ob und wie Sie die Bildungsprämie erhalten können. Eine Anmeldung ist erst nach der Ausstellung der Bildungsprämie möglich. Die Guha GmbH muss auf dem Gutschein vermerkt sein.
- Ihr Eigenanteil beträgt bei einem 1 (2)-Tages-Seminar „Value Based Sales & Marketing“ 305 € (769,83 €) zzgl. 19% MwSt. Gerne erklären wir Ihnen die Berechnung der Prämienhöhe.
- Eine Kombination mit anderen Rabatten ist nicht möglich.
- Die Bildungsprämie wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und aus dem Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union gefördert.

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



EUROPÄISCHE UNION

Ihre Anmeldung

Value Based Sales & Marketing

Sie können sich telefonisch, per Fax, per E-Mail oder online anmelden

Guha GmbH

Global Business Consulting
Grimmstraße 4
80336 München

phone: +49 (89) 30 90 74 23-0

Niederlassung Hannover
Hohenzollernstraße 56
30161 Hannover

phone: +49 (511) 300 33 182
fax: +49 (511) 300 33 183

training@guha.de

www.guha.de

http://training.guha.de



Ja, ich melde mich für folgendes Seminar an:

- ☐ Mo 09.05. - Di 10.05.2011 in Hannover zum Preis von 1.190 € zzgl. 19% MwSt.
- ☐ Mo 04.07. - Di 05.07.2011 in München zum Preis von 1.190 € zzgl. 19% MwSt.
- ☐ Mo 05.09. - Di 06.09.2011 in München zum Preis von 1.190 € zzgl. 19% MwSt.
- ☐ Mo 17.10. - Di 18.10.2011 in Hannover zum Preis von 1.190 € zzgl. 19% MwSt.
- ☐ Mo 05.12. - Di 06.12.2011 in München zum Preis von 1.190 € zzgl. 19% MwSt.

Preis beinhaltet Seminarunterlagen, Verpflegung während Pausen, Mittagessen.

Es gelten unsere Teilnahmebedingungen, die Sie unter <http://training.guha.de/agb/> einsehen können.

Wir gewähren Ihnen 10% Frühbucherrabatt bei Buchung 3 Monate vor Seminarbeginn. Sie können ohne Risiko frühzeitig buchen. Wir ermöglichen Ihnen eine kostenfreie Stornierung bis zu 4 Wochen vor Seminarbeginn.

Haben Sie einen besonderen Terminvorschlag? Kontaktieren Sie uns zur näheren Terminvereinbarung.



Ich interessiere mich für ein **Inhouse Seminar**. Bitte kontaktieren Sie mich.

Erster Teilnehmer

Name
Vorname
Funktion
Telefon
E-Mail

Zweiter Teilnehmer

Name
Vorname
Funktion
Telefon
E-Mail

Firmendaten

Firma	Branche
Telefon	Telefax
Straße, Hausnr.	PLZ, Ort
Rechnungsanschrift (falls abweichend von Firmenanschrift)	
Anmerkungen	

Ort, Datum

Unterschrift