



BEYREUTHER®
TRAINING

MODUL 2

Leistungsbeschreibung

SALES-PROZESSE & SKRIPTE







CARSTEN

Carsten Beyreuther



Seit 2003 verhalf Beyreuther **über 150.000 Menschen** in Präsenzveranstaltungen, mit seiner **Online-Akademie**, durch Ausbildungen, Vorträge oder den Verkauf von Medien zu mehr Erfolg.



Im Gegensatz zu vielen seiner Branchenkollegen **lebt er, was er predigt**. So ist es keine Seltenheit, dass er bei seinen Live-Trainings oder in Live-Calls vor versammelter Mannschaft selbst zum Hörer greift und die hohe **Wirksamkeit seiner Techniken unter Beweis stellt**.



Wen er dabei auf der anderen Seite am Telefon hat oder was die Verkaufsaufgabe ist, ist Carsten herzlich egal.

ÜBERSICHT

Gantt Chart Szenario





MODUL 2

Sales-Prozesse & Skripte

Individual-Leistungen, abgestimmt auf Produkte, Dienstleistungen, Zielgruppen, Branchen, Verkaufsaufgaben und Sales-Prozesse

**3-MONATIGE, EXKLUSIVE &
INDIVIDUELLE BETREUUNG**

Dieses Modul bietet eine umfassende, 3-monatige Betreuung zur **Optimierung der Vertriebsprozesse und -skripte**. Die Inhalte sind auf die individuellen Anforderungen Ihres Unternehmens, Ihre Zielgruppen und spezifischen Sales-Prozesse zugeschnitten. Mit einer klaren Fokussierung auf **praxisnahe Anwendungen** und **fortlaufendes Feedback**, zielt das Modul darauf ab, den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Kundenansprache bis zum Abschluss – **auf höchstem Niveau zu verbessern**.

BAUSTEIN I

Sales-Prozess auf Führungsebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



Der erste Baustein des Moduls konzentriert sich auf die Analyse und Optimierung der wichtigsten Phasen des Verkaufsprozesses auf Führungsebene. Diese Phasen durchlaufen eine systematische Bewertung, um Effizienz, Struktur und Erfolgsaussichten im Vertrieb zu steigern. Jede Phase wird detailliert betrachtet, um Engpässe zu identifizieren und gezielte Verbesserungen einzuleiten.

Sales-Prozess-Phase **PRE-SETTING**

Analyse und Optimierung

In dieser Phase wird der erste Kundenkontakt unter die Lupe genommen. Es geht darum, wie Leads generiert, qualifiziert und angesprochen werden. Dabei wird untersucht, wie gut der Prozess zur ersten Kontaktaufnahme funktioniert und ob dieser gezielt auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe abgestimmt ist. Die Optimierung konzentriert sich auf die Verbesserung der Kommunikationsstrategien, um potenzielle Kunden bereits im ersten Gespräch für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu begeistern und den Vertriebsprozess zu starten.

Sales-Prozess-Phase **SETTING**

Analyse und Optimierung

In der Setting-Phase geht es um die Konvertierung von Interessenten in konkrete Gespräche oder Angebote. Hier wird untersucht, wie effizient die Vertriebsmitarbeiter den Kunden zum nächsten Schritt führen. Die Optimierung zielt darauf ab, durch den Einsatz gezielter Fragen und Argumentationen die Motivation des Kunden zu steigern, mit Ihrem Unternehmen weiter zusammenzuarbeiten. Es wird geprüft, wie effektiv Mitarbeiter Verkaufstermine festlegen und ob der Prozess klar strukturiert ist, um die Abschlussquote zu erhöhen.

Sales-Prozess-Phase **PITCH & CLOSING**

Analyse und Optimierung

Diese Phase konzentriert sich auf den Verkaufsabschluss. Hier wird bewertet, wie gut der Pitch durchgeführt wird, ob Kaufsignale richtig erkannt werden und wie souverän der Abschluss gestaltet ist. Die Optimierung zielt darauf ab, das Verkaufsgespräch überzeugend zu gestalten, potenzielle Einwände frühzeitig zu entkräften und den Kunden zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen. Dabei werden Techniken wie Abschlussfragen, Preisverhandlungen und die Erzeugung eines Kaufimpulses perfektioniert.

BAUSTEIN 2

Audit-Calls auf Mitarbeiterebene

In den Audit-Calls werden Ihre Vertriebsmitarbeiter aktiv in den Optimierungsprozess eingebunden. Hierbei führen die Mitarbeiter selbst Verkaufs- und Qualifizierungsgespräche, die von Carsten Beyreuther analysiert werden. Diese Calls dienen der IST-Analyse und bilden die Grundlage für die Optimierung der Skripte.

Mitarbeiter führen erstgespräche (pre-setting-calls) unter verwendung der bestehenden skripte (ist-analyse)

Die Pre-Setting-Calls werden von den Mitarbeitern durchgeführt, wobei sie die aktuellen Skripte nutzen. Carsten Beyreuther hört zu und analysiert, wie gut das Gespräch verläuft. Ziel ist es, zu verstehen, ob die Leads effizient qualifiziert werden und ob die Ansprache den Bedürfnissen des Kunden entspricht. Nach der Analyse gibt es detailliertes Feedback, um die Qualität der Skripte zu verbessern.

Mitarbeiter führen folgegespräche (setting-calls) unter verwendung der bestehenden skripte (ist-analyse)

In den Setting-Calls wird die Fähigkeit der Mitarbeiter geprüft, das Interesse der Kunden in konkrete Verkaufschancen zu konvertieren. Carsten Beyreuther bewertet dabei, wie gut die Mitarbeiter in der Lage sind, den Kunden durch das Verkaufsgespräch zu führen, Einwände zu überwinden und das Gespräch auf die Zielgerade zu lenken.

Mitarbeiter führen folgegespräche (closing-calls) unter verwendung der bestehenden skripte (ist-analyse)

Diese Phase ist entscheidend für den Verkaufserfolg. Die Closing-Calls werden detailliert analysiert, um zu prüfen, wie gut der Abschlussprozess funktioniert und welche Techniken verwendet werden, um den Kunden zu einer finalen Kaufentscheidung zu bringen. Ziel ist es, den gesamten Abschlussprozess zu verfeinern und mögliche Schwächen zu identifizieren.



BAUSTEIN 3

Skripte auf Führungsebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



Ein integraler Bestandteil des Sales-Prozesses sind klar strukturierte Gesprächsleitfäden. Dieser Baustein zielt darauf ab, bestehende Skripte zu optimieren oder neue Leitfäden zu erstellen, die die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens und Ihrer Zielgruppen berücksichtigen.

Erstellung und Optimierung

GESPRÄCHSLEITFÄDEN PRE-SETTING

Die Pre-Setting-Skripte sollen sicherstellen, dass die erste Kontaktaufnahme mit dem Kunden erfolgreich verläuft. Ziel ist es, den Kundenbedarf schnell zu erkennen, Vertrauen aufzubauen und ein solides Fundament für nachfolgende Gespräche zu schaffen. Die Skripte werden so gestaltet, dass sie auf die Fragen und Interessen der Zielgruppe eingehen und den Kunden zur nächsten Phase leiten.

Erstellung und Optimierung

GESPRÄCHSLEITFÄDEN SETTING

Die Setting-Skripte werden auf die Umwandlung von Leads in konkrete Gesprächstermine ausgerichtet. Hier liegt der Fokus auf der Strukturierung von Follow-up-Gesprächen und der erfolgreichen Terminierung von Präsentationen oder Angeboten. Die Optimierung dieser Skripte stellt sicher, dass das Setting effizient und kundenorientiert erfolgt.

Erstellung und Optimierung

GESPRÄCHSLEITFÄDEN PITCH & CLOSING

Die Skripte für Pitch und Closing sind darauf ausgelegt, den Verkaufsabschluss effizient und professionell zu gestalten. Sie helfen den Mitarbeitern, den Kunden durch die Präsentation und die Argumentation zu führen, Einwände frühzeitig zu behandeln und den Kaufprozess mit einem klaren Call-to-Action abzuschließen.

BAUSTEIN 4

Einwandbehandlung auf Führungsebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



Ein zentraler Punkt im Vertrieb ist die erfolgreiche Einwandbehandlung.
Dieser Baustein widmet sich der Entwicklung und Optimierung von
Einwandbehandlungs-Mechanismen für jede Phase des Verkaufsprozesses

Erstellung und Optimierung **EINWANDBEHANDLUNGS- MECHANISMEN PRE-SETTING**

In der frühen Phase des Verkaufsprozesses treffen Vertriebsmitarbeiter oft auf Einwände wie „Kein Interesse“ oder „Keine Zeit“.

Dieser Baustein entwickelt Strategien, wie diese Einwände frühzeitig entkräftet und der Kontakt dennoch vertieft werden kann.

Erstellung und Optimierung **EINWANDBEHANDLUNGS- MECHANISMEN SETTING**

Im Setting treten Einwände meist in Bezug auf den Zeitpunkt eines Meetings oder die Priorität des Angebots auf.

Hier werden Techniken entwickelt, um den Kunden dazu zu bringen, sich Zeit zu nehmen und das Angebot weiter zu betrachten.

Erstellung und Optimierung **EINWANDBEHANDLUNGS- MECHANISMEN PITCH & CLOSING**

In der Pitch- und Closing-Phase ist die Einwandbehandlung entscheidend. Hier müssen Preisverhandlungen und Bedenken des Kunden professionell und überzeugend behandelt werden. Der Fokus liegt auf der Entwicklung von Techniken, die den Kunden davon überzeugen, dass das Angebot den besten Mehrwert bietet.

BAUSTEIN 5

Verkaufsunterlagen auf Mitarbeiter- und Führungsebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



Gut gestaltete Verkaufsunterlagen sind ein essenzielles Werkzeug im Verkaufsprozess. Sie unterstützen den Vertriebsmitarbeiter, die Vorteile des Angebots klar zu kommunizieren und dem Kunden einen strukturierten Überblick zu geben.

Beratung, Entwicklung und Optimierung

**VERKAUFSUNTERLAGEN
PITCH & CLOSING**

Dieser Baustein umfasst die **Beratung und Entwicklung neuer oder die Optimierung bestehender Verkaufsunterlagen**.

Sie sollen den Verkaufsprozess unterstützen, indem sie die wichtigsten Argumente, Zahlen und Vorteile kompakt darstellen und den Kunden zu einer **positiven Kaufentscheidung** führen.

Erstellung und Optimierung

**MASTERMIND-
ARGUMENTATIONSHILFEN**

Die Mastermind-Argumentationshilfen bieten den Vertriebsmitarbeitern eine solide Grundlage, **um in schwierigen Verhandlungen die richtigen Argumente parat zu haben**. Diese Hilfen werden auf die besonderen Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmt und regelmäßig aktualisiert, um immer auf dem neuesten Stand zu bleiben.

BAUSTEIN 6

Done4you-Live-Calls auf Mitarbeiter- und Führungsebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



DONE4YOU-LIVE-CALLS PRE-SETTING

Carsten Beyreuther führt Live-Pre-Setting-Calls mit echten Kunden, um den ersten Kontakt zu optimieren und den Prozess zu demonstrieren, wie potenzielle Kunden qualifiziert und für den weiteren Prozess gewonnen werden können.

DONE4YOU-LIVE-CALLS SETTING

Im Setting führt Carsten Beyreuther Gespräche, um zu zeigen, wie man Interesse in einen festen Gesprächstermin oder ein Angebot umwandelt. Dabei werden die Techniken zur Einwandbehandlung und zum Setzen von Terminen im Detail erklärt und demonstriert.

DONE4YOU-LIVE-CALLS CLOSING

Bei den Closing-Calls liegt der Fokus auf dem Verkaufsabschluss. Hier zeigt Carsten Beyreuther, wie man mit der richtigen Gesprächsführung den Kunden zum Kauf bewegt. Dabei geht es um das Erkennen von Kaufsignalen, die Behandlung von Preisverhandlungen und den Einsatz gezielter Abschlussfragen.



In diesem Baustein übernimmt Carsten Beyreuther selbst die Durchführung von Live-Verkaufsgesprächen mit echten Kunden Ihres Unternehmens. Diese Calls bieten den Mitarbeitern die Möglichkeit, den optimalen Verkaufsprozess in der Praxis zu erleben und aus erster Hand zu lernen.

BAUSTEIN 7

Monitoring-Live-Calls auf Mitarbeiterebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



In diesem Baustein setzen die Mitarbeiter die optimierten Skripte in die Praxis um und führen Live-Gespräche, während sie von Carsten Beyreuther begleitet und gecoacht werden.

MONITORING- LIVE-CALLS PRE-SETTING

Die Mitarbeiter führen Pre-Setting-Gespräche mit echten Kunden, während Carsten Beyreuther das Gespräch überwacht und direktes Feedback gibt. Ziel ist es, den Umgang mit den neuen Skripten zu üben und kontinuierliche Verbesserungen vorzunehmen.

MONITORING- LIVE-CALLS SETTING

Beim Setting führen die Mitarbeiter Gespräche, um das Interesse der Kunden weiter zu steigern und einen Termin für das nächste Gespräch oder den Pitch zu setzen. Carsten Beyreuther gibt dabei laufend Empfehlungen, wie die Techniken verbessert werden können.

MONITORING- LIVE-CALLS PITCH & CLOSING

In der Closing-Phase werden die neuen Techniken für den Verkaufsabschluss getestet. Die Mitarbeiter führen Gespräche, um den Abschluss zu erzielen, und Carsten Beyreuther begleitet sie dabei, um direktes Feedback zu geben und Schwächen in der Gesprächsführung zu korrigieren.

BAUSTEIN 8

Einrichtung WhatsApp-Gruppe auf Mitarbeiter- und Führungsebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



Dieser Baustein bietet die Möglichkeit, eine WhatsApp-Gruppe für schnelle Kommunikation einzurichten. Sie dient als Plattform für Rückfragen, schnelle Hilfestellungen und die Begleitung des gesamten Teams.

Transfersicherung und Schließung von Transferlücken

Die WhatsApp-Gruppe stellt sicher, dass keine Informationen verloren gehen und dass Transferlücken sofort geschlossen werden können, wenn sie auftreten.

Kurzfristige begleitende Weiterentwicklung und Beratung

Hier erhalten Mitarbeiter und Führungskräfte jederzeit Unterstützung, um ihre Fragen oder Herausforderungen direkt zu lösen. Durch den ständigen Austausch bleibt der Prozess dynamisch und kann kontinuierlich angepasst werden.

24/5

Individualbetreuung auf Mitarbeiterebene

Während der regulären Arbeitszeiten haben Ihre Mitarbeiter jederzeit die Möglichkeit, über WhatsApp schnelle Rückmeldungen und Hilfestellungen zu erhalten.

24/7

Individualbetreuung auf Führungsebene

Führungskräfte erhalten durchgehende Betreuung und Beratung, um sicherzustellen, dass der Prozess auf strategischer Ebene ebenfalls reibungslos funktioniert.

BAUSTEIN 9

Coaching-Calls auf Mitarbeiterebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIpte



Die monatlichen Coaching-Calls sind ein wichtiger Bestandteil des Transfersicherungsprozesses und dienen der langfristigen Begleitung der Vertriebsmitarbeiter. In diesen Sitzungen wird das Gelernte reflektiert, vertieft und auf den Prüfstand gestellt.

ANALYSE ALLER KPI'S

In jedem Call werden die Leistungskennzahlen der Mitarbeiter detailliert analysiert. Es wird geprüft, wie gut die neuen Techniken angewendet werden und welche Fortschritte erzielt wurden.

TRANSFERSICHERUNG, AUSBAU UND VERTIEFUNG

Ziel der Coaching-Calls ist es, das Gelernte nachhaltig im Alltag zu verankern und den Mitarbeitern dabei zu helfen, ihre Verkaufserfolge stetig zu verbessern. Es wird kontinuierlich an der Optimierung des Verhaltens und der Techniken gearbeitet.

DEFINITION VON MAßNAHMEN ZUR AUFRICHTERHALTUNG BZW. EINREICHUNG

Auf Basis der KPI-Analyse werden gezielte Maßnahmen zur Verbesserung oder zur Verstärkung erfolgreicher Techniken festgelegt.

EINSENDEAUFGABEN ZUR BENOTUNG UND KORREKTUR

Die Vertriebsmitarbeiter haben die Möglichkeit, spezifische Aufgaben oder Übungen einzureichen, die von Fachtrainern bewertet und korrigiert werden. Dies stellt sicher, dass jeder Mitarbeiter individuell gefördert wird.

INDIVIDUELLE WISSENSVERMITTLUNG UND AGILE FÄHIGKEITENAUSWEITUNG

Jeder Call bietet die Möglichkeit, gezielt auf die individuellen Herausforderungen der Mitarbeiter einzugehen. Das Wissen wird nicht nur gefestigt, sondern auch auf neue Situationen angewendet, um die Flexibilität der Mitarbeiter zu erhöhen.

STEIGERUNG DER RHETORISCHEN DURCHSCHLAGSKRAFT

Die Coaching-Calls legen besonderen Wert auf die Verbesserung der rhetorischen Fähigkeiten der Vertriebsmitarbeiter. Sie lernen, schlagfertig, souverän und überzeugend zu argumentieren.

STEIGERUNG DER FLEXIBILITÄT UND GESCHWINDIGKEIT

Die Vertriebsmitarbeiter sollen in der Lage sein, spontan auf unterschiedliche Kundensituationen zu reagieren und dennoch eine zielgerichtete und effektive Gesprächsführung beizubehalten.

STRATEGISCHE REGELVERLETZUNGEN UND RHETORISCHER „STERNEN-STaub“

Fortgeschrittene Techniken wie das bewusste Brechen von Konventionen in Verhandlungssituationen oder der gezielte Einsatz ungewöhnlicher Rhetorik („Sternen-Staub“) werden eingeführt, um Wettbewerbsvorteile zu erlangen.

BEREITSTELLUNG DER LIVE-MITSCHNITTE ZU ALLEN COACHING-CALLS

Die Calls werden aufgezeichnet und den Mitarbeitern zur Verfügung gestellt, sodass sie die Inhalte nachträglich erneut durchgehen können, um das Gelernte zu festigen.

BAUSTEIN 10

MIND-SET-Calls auf Mitarbeiterebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



Die Mind-Set-Calls sind darauf ausgelegt, mentale Blockaden zu lösen und die Denkweise der Mitarbeiter nachhaltig zu verändern. Ein starkes Mindset ist entscheidend, um im Vertrieb langfristig erfolgreich zu sein.

ÜBERWINDUNG ERFOLG HEMMENDER DENK- UND VERHALTENSWEISEN

Oft sind es unbewusste Denk- und Verhaltensmuster, die den Erfolg im Verkauf verhindern. In diesen Calls lernen die Mitarbeiter, solche Blockaden zu erkennen und zu überwinden. Dies kann beispielsweise eine negative Einstellung gegenüber bestimmten Verkaufstechniken oder Ängste vor bestimmten Gesprächssituationen sein.

IDENTIFIZIERUNG & BESEITIGUNG BESTEHENDER LERN- ODER VERKAUFSBLOCKADEN

Mitarbeiter werden in die Lage versetzt, ihre eigenen Blockaden im Lern- und Verkaufsprozess zu erkennen und gezielt daran zu arbeiten. Dabei werden Techniken vermittelt, wie man diese Hindernisse Schritt für Schritt abbauen kann.

BEREITSTELLUNG DER LIVE-MITSCHNITTE ZU ALLEN MIND-SET-CALLS

Die Live-Calls werden aufgezeichnet, damit die Teilnehmer jederzeit auf die Inhalte zugreifen und diese nach Bedarf erneut durchgehen können. Dies erleichtert das langfristige Verinnerlichen der neuen Denk- und Verhaltensmuster.

EINSENDEAUGABEN ZUR BENOTUNG UND KORREKTUR

Mitarbeiter haben die Möglichkeit, regelmäßig Aufgaben zu absolvieren, die ihre Fortschritte im Bereich der persönlichen Entwicklung reflektieren. Diese werden von Coaches bewertet und bieten wertvolles Feedback

IDENTIFIZIERUNG & BESEITIGUNG BESTEHENDER ERFOLGS-SABOTAGEPROGRAMME

Viele Menschen sabotieren unbewusst ihren eigenen Erfolg, indem sie sich selbst im Weg stehen. In diesen Calls wird aufgedeckt, welche Verhaltensweisen möglicherweise den Verkaufserfolg verhindern, und es werden Methoden eingeführt, diese zu beseitigen.

BEANTWORTUNG ALLER FRAGEN DURCH FACHTRAINER UND COACHES

Alle auftretenden Fragen und Herausforderungen, die den Mindset-Prozess betreffen, werden von qualifizierten Trainern beantwortet, um den Mitarbeitern individuelle Unterstützung zu bieten.

KONTAKT ZU FERNTRAINERN UND COACHES

Während der Mind-Set-Calls haben die Mitarbeiter jederzeit die Möglichkeit, Rückfragen zu stellen oder sich über ihre individuellen Fortschritte auszutauschen. Coaches stehen bereit, um gezielt auf persönliche Herausforderungen einzugehen.

BAUSTEIN 11

Coaching-Calls auf Führungsebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIpte



Neben den Mitarbeitern profitiert auch die Führungsebene von regelmäßigen Coaching-Sitzungen, um den Erfolg des gesamten Vertriebsteams zu sichern. Diese Calls zielen darauf ab, den Sales-Prozess auf strategischer Ebene kontinuierlich zu verbessern und auf Veränderungen im Markt zu reagieren.

ANALYSE ALLER KPI'S

Die Key Performance Indicators (KPIs) des gesamten Vertriebsteams werden analysiert, um festzustellen, wie erfolgreich die neuen Prozesse sind und wo Optimierungen notwendig sind. Diese Kennzahlen bieten eine wichtige Entscheidungsgrundlage für die Führungsebene.

DEFINITION VON MAßNAHMEN ZUR AUFRICHTERHALTUNG BZW. EINREICHUNG

Auf Basis der KPI-Analyse werden konkrete Maßnahmen entwickelt, um die aktuellen Erfolge zu sichern oder bei Bedarf Verbesserungen vorzunehmen. Diese Maßnahmen können organisatorischer oder prozessualer Natur sein und zielen darauf ab, die Effizienz des Vertriebs zu steigern.

SICHERUNG, AUSBAU UND VERTIEFUNG DES TRANSFERS

Es wird sichergestellt, dass das Gelernte nicht nur temporär umgesetzt, sondern langfristig im Unternehmen verankert wird. Hierbei geht es um den kontinuierlichen Ausbau der Vertriebsstrategien und deren regelmäßige Überprüfung.

IDENTIFIKATION UND SCHLIEBUNG VON TRANSFERLÜCKEN

Auch auf Führungsebene wird geprüft, ob alle Lerninhalte erfolgreich übertragen wurden oder ob es noch Lücken gibt, die geschlossen werden müssen. Diese Lücken können sowohl auf operativer als auch strategischer Ebene auftreten und werden gezielt adressiert.

INDIVIDUELLE WISSENSVERMITTLUNG UND AGILE FÄHIGKEITENAUSWEITUNG

In diesen Coaching-Calls werden neue Erkenntnisse und Marktveränderungen besprochen, die von der Führungsebene schnell aufgenommen und umgesetzt werden sollen. Der Fokus liegt darauf, das Wissen kontinuierlich zu erweitern und die Führungskräfte in die Lage zu versetzen, flexibel auf Veränderungen zu reagieren.

ERWEITERUNG DES ANWENDUNGSSPEKTRUMS

Die Führungsebene wird geschult, wie sie das Gelernte auf neue Situationen und Herausforderungen anwenden kann, um den Vertriebserfolg zu maximieren. Dabei geht es um die Implementierung von Best Practices und die Anpassung an spezifische Marktgegebenheiten.

BEANTWORTUNG ALLER FRAGEN DURCH FACHTRAINER UND COACHES

Führungskräfte haben die Möglichkeit, in diesen Calls alle offenen Fragen zu stellen und individuelle Unterstützung durch erfahrene Trainer und Coaches zu erhalten.

BEREITSTELLUNG DER LIVE-MITSCHNITTE ZU ALLEN COACHING-CALLS

Auch diese Calls werden aufgezeichnet, damit die Führungskräfte jederzeit auf die Inhalte zugreifen können. Dies erleichtert die Nachbereitung und unterstützt die Implementierung der besprochenen Maßnahmen.

BAUSTEIN 12

Assessment-Center (Beratung und Bereitstellung)

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



Assessment-Center sind ein effizientes Instrument, um potenzielle Vertriebsmitarbeiter in praxisnahen Situationen zu testen und ihre Eignung für das Unternehmen zu beurteilen.

DURCHFÜHRUNG

Die Entwicklung und Bereitstellung des Assessment-Centers erfolgt in enger Abstimmung mit den Führungskräften. Bei Bedarf kann dieses Instrument auch als White-Label-Version angeboten werden.

BERATUNG ZUR IMPLEMENTIERUNG

Führungskräfte erhalten umfassende Unterstützung bei der Planung und Implementierung eines Assessment-Centers. Es wird eine maßgeschneiderte Struktur entwickelt, die auf die spezifischen Anforderungen des Unternehmens und die zu besetzenden Positionen abgestimmt ist.

BEREITSTELLUNG DES ASSESSMENT-CENTERS

Carsten Beyreuther bietet, je nach Bedarf, vollständig entwickelte Assessment-Center an, die eine Reihe praxisnaher Übungen und Tests beinhalten. Diese Assessments können auf Vertriebsfähigkeiten, Verhandlungsgeschick und Kundenorientierung ausgerichtet sein.

VERHANDLUNGSTALENT-CHECK

Ein spezieller Verhandlungtalent-Check wird als White-Label-Version bereitgestellt, um die Verhandlungsfähigkeiten der Bewerber zu testen. Dieses Tool bietet wertvolle Einblicke in die Verhandlungsstärke der Kandidaten und kann in das Assessment-Center integriert werden.

BAUSTEIN 13

Rekrutierung von Vertriebsmitarbeitern

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



Die Rekrutierung neuer Vertriebsmitarbeiter und die Bewertung ihrer Fähigkeiten in einem Assessment-Center sind zentrale Bausteine dieses Programms. Der Erfolg des Vertriebs hängt maßgeblich davon ab, die richtigen Talente zu finden und ihre Fähigkeiten frühzeitig zu erkennen.

DURCHFÜHRUNG

Dieser Schritt wird durch Coaching-Calls und individuelle Beratungen unterstützt. Carsten Beyreuther begleitet den Rekrutierungsprozess und steht bei der Implementierung des Assessment-Centers zur Verfügung.

DEFINITION DES IDEALPROFILS

Gemeinsam mit der Führungskraft wird ein detailliertes Profil des idealen Vertriebsmitarbeiters entwickelt. Dieses Profil berücksichtigt sowohl die fachlichen Fähigkeiten als auch die Soft Skills, die für den langfristigen Erfolg im Vertrieb notwendig sind.

OPTIMIERUNG DES REKRUTIERUNGSPROZesses

Der Rekrutierungsprozess wird in diesem Schritt vollständig optimiert. Dazu gehört die Formulierung von Stellenausschreibungen, die Auswahl der richtigen Kanäle zur Bewerbersuche und die Implementierung von strukturierten Bewerbungsgesprächen.

Ziel ist es, den Prozess effizienter zu gestalten und die besten Talente für das Unternehmen zu gewinnen.

EINFÜHRUNG DES ASSESSMENT-CENTERS

Um die Eignung neuer Kandidaten praxisnah zu testen, wird ein Assessment-Center eingerichtet, in dem Bewerber verschiedene Aufgaben durchlaufen. Diese Aufgaben können das Verkaufsgespräch simulieren, Einwandbehandlungen oder Verhandlungen umfassen. Das Assessment-Center bietet der Führungskraft die Möglichkeit, die Kandidaten unter realen Bedingungen zu testen.

BAUSTEIN 14

Summary-Call auf Mitarbeiter- und Führungsebene

MODUL 2

SALES-PROZESSE & SKRIPTE



Der abschließende Summary-Call bildet den Abschluss des 3-monatigen Betreuungsprogramms und dient dazu, eine umfassende Rückschau auf die Fortschritte zu geben und die Erfolge zu analysieren. Sowohl Mitarbeiter als auch Führungskräfte nehmen an diesem Call teil.

ZUSAMMENFASSUNG DER DURCHGEFÜHRten MAßNAHMEN

In diesem Call werden alle durchgeföhrten Optimierungsmaßnahmen zusammengefasst und die Erfolge der 3-monatigen Betreuung analysiert.

Es wird aufgezeigt, welche Prozesse optimiert wurden und welche Fortschritte das Vertriebsteam erzielt hat.

ERFOLGSANALYSE UND FEEDBACK

Es erfolgt eine detaillierte Analyse der erreichten KPIs und der erbrachten Leistung der Mitarbeiter. Auch die Führungskräfte erhalten eine Rückmeldung über die erfolgreiche Umsetzung der neuen Strategien und deren Einfluss auf den Vertriebserfolg.

SCHLUSSFOLGERUNGEN UND NÄCHSTE SCHRITTE

Auf Basis der Analyse werden Empfehlungen für die nächsten Schritte gegeben. Es wird besprochen, wie die erreichten Fortschritte langfristig gesichert und weiter ausgebaut werden können. Dabei geht es um die Implementierung eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses und die strategische Ausrichtung für die Zukunft.

FEEDBACK VON FÜHRUNGSKRÄFTEN UND MITARBEITERN

Der Summary-Call bietet auch den Teilnehmern die Möglichkeit, Feedback über den Betreuungsprozess zu geben. Dies trägt dazu bei, die Zusammenarbeit weiter zu optimieren und zukünftige Maßnahmen besser auf die Bedürfnisse des Unternehmens abzustimmen.

DURCHFÜHRUNG

FORMAT
live moderierte Web-Video-konferenz

INTERVALL
am Ende der Weiterbildungsmaßnahme

DAUER
2 Stunden

MODERATION
Carsten Beyreuther

ERGEBNIS

Ein klarer Überblick über die Erfolge und die durchgeföhrten Maßnahmen, sowie eine strategische Planung für die nächsten Schritte, um den Vertriebserfolg nachhaltig zu sichern.

MODUL 2

Erfolgs-Investition & Laufzeit

MODUL 2
SALES-PROZESSE & SKRIPTE



Dieses Modul bietet eine vollumfängliche, individuelle Betreuung, die sicherstellt, dass die Vertriebsprozesse in Ihrem Unternehmen auf höchstem Niveau optimiert werden.

ERFOLGS-INVESTITION

€ 12.000,-

je Monat

LAUFZEIT

12 Monate

feste Laufzeit



KONTAKT

Sichern Sie sich jetzt Ihren
einmaligen Zugang!

VERKAUFGESPRÄCH SICHERN

📞 +49 1515 464 256 2

✉ cb@teambeyreuther.com

🌐 salesteam.beyreuther.io





Referenzen

Mehr als 150.000 Absolventen – darunter Verkäufer, Privatleute, Führungskräfte und Mitarbeiter verschiedenster renommierter Unternehmen, Behörden und Institutionen – haben unsere kybernetischen Verkaufs-, Verhandlungs- und Überzeugungstechniken erfolgreich erlernt und wenden diese hocheffektiv an.



BERTELMANN



Lufthansa

ebay



Mercedes-Benz



Deutsche
Vermögensberatung

ERGO

T . .

vodafone

R T L

Deutsche Bank

