

**CORE
COMPETENCE**

SPE-AD™

**Sales Performance
Excellence Adventure™**

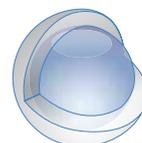
**Das Online Sales-Adventure
für Vertriebsmitarbeiter**



**Verkaufschancen
erfolgreicher nutzen** ✓

**Durch klare
Mehrwertbotschaften
differenzieren** ✓

**Mit der richtigen
Verkaufsmethode
gewinnen** ✓



**ADVENTURE®
BASED LEARNING**

Mit mehr Kompetenz schneller ans Ziel gelangen!

Machen Sie Ihren Vertrieb noch erfolgreicher,
systematischer und nachhaltiger!



SPE-AD™ – Das Online Sales-Adventure für Vertriebsmitarbeiter

Stellen Sie sich vor, Sie könnten die Produktivität Ihrer Vertriebsmitarbeiter spielerisch optimieren!

Wer die Passion und die Potenziale seines Verkaufsteams nachhaltig optimiert, setzt meist auch auf leistungsfähige Vertriebsprozesse und pragmatische Vertriebsmethoden. Eine Steigerung der Vertriebsergebnisse und der unternehmerischen Wettbewerbsfähigkeit sind die logischen und messbaren Resultate.

Warum ist eine kompetente Vertriebsmannschaft zur Steigerung der Vertriebsergebnisse so wichtig?

- › Der Wandel vom Produkt- zum Lösungsvertrieb fordert eine völlig veränderte Kundenansprache
- › Produkte, Lösungen und Service-Leistungen werden aus Sicht der Kunden immer vergleichbarer
- › Der Erfolgsdruck auf alle beteiligten Personen in der Vertriebsmannschaft steigt ständig
- › Verlässliche Forecast-Zahlen sind für die Vertriebsleitung essentiell
- › Komplexe Produkte, starke Wettbewerber und hohe Erwartungen der Kunden verlangen gut ausgebildete und überlegene Vertriebsmitarbeiter, die sich über stichhaltige Nutzenargumentationen differenzieren können

Was bietet SPE-AD™, um diese Herausforderungen zu bewältigen?

- › Objektive Analyse des Kundenbedarfs, der Kundenbeziehung und der Entscheidungsstrukturen
- › Optimierte und richtig priorisierte Verkaufsplanung um Verkaufschancen für sich zu entscheiden
- › Einfache Verkaufspläne und Tools zur genaueren und transparenten Steuerung der Kommunikation im Vertrieb

Welchen Effekt hat SPE-AD™?

- › Steigerung der Abschlussquoten
- › Senkung der Vertriebskosten im Verhältnis zum Umsatz und Beschleunigung der Verkaufs-Zyklen
- › Qualitativ verbesserte Pipeline / Forecast Zahlen
- › Verbesserte und botschaftsorientierte Kundenansprache

Für welche Zielgruppe ist SPE-AD™ besonders geeignet?

- › Unternehmen mit komplexen und/oder beratungsintensiven Produkten, Lösungen und Dienstleistungen
- › Alle Personen, die direkt oder indirekt am Verkauf beteiligt sind

Synchronisation des Verkaufs- und Kaufprozesses

Inhalte und Systematik kennen, verstehen und erfolgreich anwenden



Die Lösung

Basierend auf der prämierten Methode Adventure-based Learning® erleben Sie mit SPE-AD™ Ihr ganz individuelles Verkaufsabenteuer und schärfen „spielerisch“ Ihre Vertriebskompetenz. Die Teilnehmer tauchen dabei in eine spannende Erlebniswelt ein, in der sie interaktiv anspruchsvolle und pragmatische Aufgaben zur Sales Excellence rollenbasiert lösen.

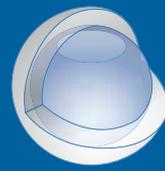
Im ereignisreichen Wechsel zwischen interaktiven Vertriebsszenarien mit virtuellen Kunden, kurzweiligen Coaching-Einheiten zu Methodik und Rhetorik und spannenden Wissensspielen erweitern die Teilnehmer ihre Kompetenz. Die Teilnehmer beweisen je nach Erfahrung und persönlichem Wissensstand ihr Können und meistern in praxisnahen Verkaufssituationen den vollständigen Vertriebsprozess eines Unternehmens.

SPE-AD™ basiert auf einer professionellen und etablierten Verkaufsmethode, der SPEAD Methode (Sales Performance Excellence, Analysis and Deployment). Kernstück ist dabei die Synchronisation des Verkaufsprozesses und des Kaufprozesses des Kunden. Die Teilnehmer erwerben entsprechend der jeweiligen Verkaufsphase das taktisch richtige Vorgehen und können dieses in der virtuellen Welt direkt umsetzen. Darüber hinaus werden in SPE-AD™ grundlegende Elemente der Verkaufskommunikation vermittelt.

In relevanten Kundensituationen kann der Teilnehmer seine „Soft-Skills“ unter Beweis stellen und weiter ausbauen. Insgesamt steigert der Teilnehmer seinen Vertriebserfolg durch bessere Qualifikation der Verkaufschancen, einer kunden-spezifischen Anforderungsanalyse und einer gezielten Nutzenargumentation.

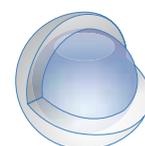
SPE-AD™ ist damit eine wirksame Methode zur messbaren Steigerung der Vertriebsfolge.

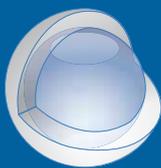
Die web-basierte Erlebniswelt von SPE-AD™ steht seinen Teilnehmern zeitlich und örtlich uneingeschränkt zur Verfügung – auf Reisen, im Hotel oder zwischen zwei Terminen. Dank des hohen Realitätsbezuges innerhalb der Szenarien gelingt es SPE-AD™, mögliche Resistenzen oder Ängste der Teilnehmer abzubauen. SPE-AD™ lässt sich effizient in bestehende Lernkonzepte integrieren, um Präsenztrainings sinnvoll zu ergänzen.



Die Lernschwerpunkte von SPE-AD™

SPE-AD™ verbindet Verkaufsstrategie, Methode und Taktik





Mit SPE-AD™ implementieren Sie eine wirksame und praxisbewährte Vertriebsmethode, die den Teilnehmer in den Mittelpunkt stellt. Diese Methode bringt Ihre Vertriebsprozesse mit dem Kaufprozess des Kunden punktgenau in Einklang und ermöglicht eine zeitnahe Planung der erforderlichen Maßnahmen.



Interesse geweckt?

Gerne stehen wir Ihnen persönlich für weitere Fragen zur Verfügung und wir freuen uns von Ihnen zu hören.

Susanne Seibold

Produktmanagement SPE-AD™

Core-Competence GmbH

Feringastrasse 10b | D 85774 Unterföhring/München
Telefon +49 89 5404245 65 | Fax +49 89 5404245 54
www.core-competence.com | Email: spead@core-competence.com