

Winning Big Deals

Große Projekte genießen die Aufmerksamkeit des gesamten Unternehmens. Hier darf nichts schief gehen und deshalb sind alle besonders vorsichtig. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Projekte mit Schwung und Überzeugung gewinnen!



<p>Inhalt</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Was ist an den Big Deals anders als bei Ihren Standard Projekten? ▪ Wie ist die Nutzenerwartung Ihrer Kunden? ▪ Wie sind die Entscheidungswege bei Ihren Kunden? ▪ Wie ist Ihre Organisation auf den Auftrag vorbereitet? ▪ Welche Erwartungen haben Ihre Kunden an Sie als Auftragnehmer, als Lösungspartner? ▪ Was macht Ihr Wettbewerb und wie sollten Sie darauf reagieren? ▪ Wie messen Sie Ihre aktuellen Gewinnchancen? ▪ What If?
<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Account Manager, Verkaufsleiter; Projektleiter ▪ Geeignet für alle Branchen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen Produkten und Dienstleistungen (Investitionsgüter)
<p>Ziele Ergebnisse</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie überlassen nichts dem Zufall ▪ Sie kennen alle Nutzenerwartungen Ihres Kunden ▪ Sie identifizieren das gesamte Buying Team ▪ Sie bereiten Ihre Organisation auf den Auftrag vor ▪ Sie generieren so viele Anfragen wie möglich
<p>Dauer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Tag und nach Absprache weitere Tage um das Projekt bis zum Abschluss zu unterstützen
<p>Honorar</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot