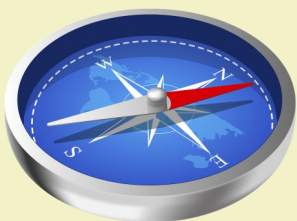


## Progressive Sales - Verkauf der Zukunft

*Innovationen auslösen und Menschen bewegen -  
Kunden fordern statt Kunden bedienen!*

### Ihre Challenge....

- ⇒ Sie wollen frischen Schwung und Effektivität in Ihren Vertrieb bzw. Ihre Gesamtorganisation bringen?
- ⇒ Sie wollen, dass Ihre bereits erfolgreichen Verkäufer Ihre Verkaufsgespräche noch wirksamer und progressiver führen?
- ⇒ Sie wollen Verkaufsinnovation statt „stillen Tod“?
- ⇒ Sie wollen dass Ihre Verkäufer neue Impulse am Markt und bei Kunden setzen?
- ⇒ Sie wollen neue Felder zur Steigerung des persönlichen verkäuferischen Erfolgs?
- ⇒ Sie wollen Ihre Umsätze / Erträge steigern?



*„Einen Tag strategisch Denken bringt mehr als dreißig  
Tage Arbeit“ (André Kostolany, Unternehmer)*

# Progressive Sales

## Was ist Progressive Sales?

Wenn Sie ein Vertriebsteam oder Ihre einzelnen Vertriebsmitarbeiter/-innen analysieren werden Sie feststellen, dass alle Vertriebsmitarbeiter auf ihre ganz persönliche Weise erfolgreich sind und (gute) Leistung bringen.....

**.....es jedoch im jedem Team 2-3 Mitarbeiter/innen (von 10) gibt, die herausragende Leistungen zeigen!**

**Frage: wie sieht das mit Ihren Verkäufern/innen aus?**

### 49.000 Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter wurden befragt!

Eine weltweite Studie über 10 Jahre unter Einbindung von mehr als 49.000 Vertriebsführungs-kräften und Vertriebsmitarbeitern liefert die Lösung. Sie deckt auf, dass es gerade nicht um die Methoden/Techniken und Verhaltensweisen geht, die seit Jahren in den meisten Unternehmen, vermittelt oder gefördert werden, sondern um neue und progressive Einstellungen und Verhaltensmuster (TOOLSET – SKILLSET - MINDSET).



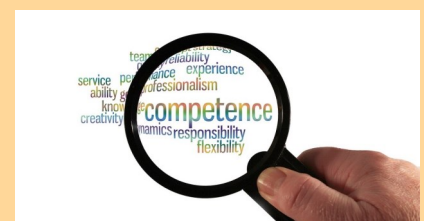
Die Studie zeigt deutlich, dass die Verhaltensweisen, die den „**Challenger**“ so erfolgreich machen, replizierbar und strukturiert vermittelbar sind.

Auf dieser Basis haben wir **Progressive Sales** entwickelt – ein System von hochwirksamen Modulen, um Ihrem Vertrieb zu neuen Verkaufserfolgen zu verhelfen!

## Progressive Sales steht für....

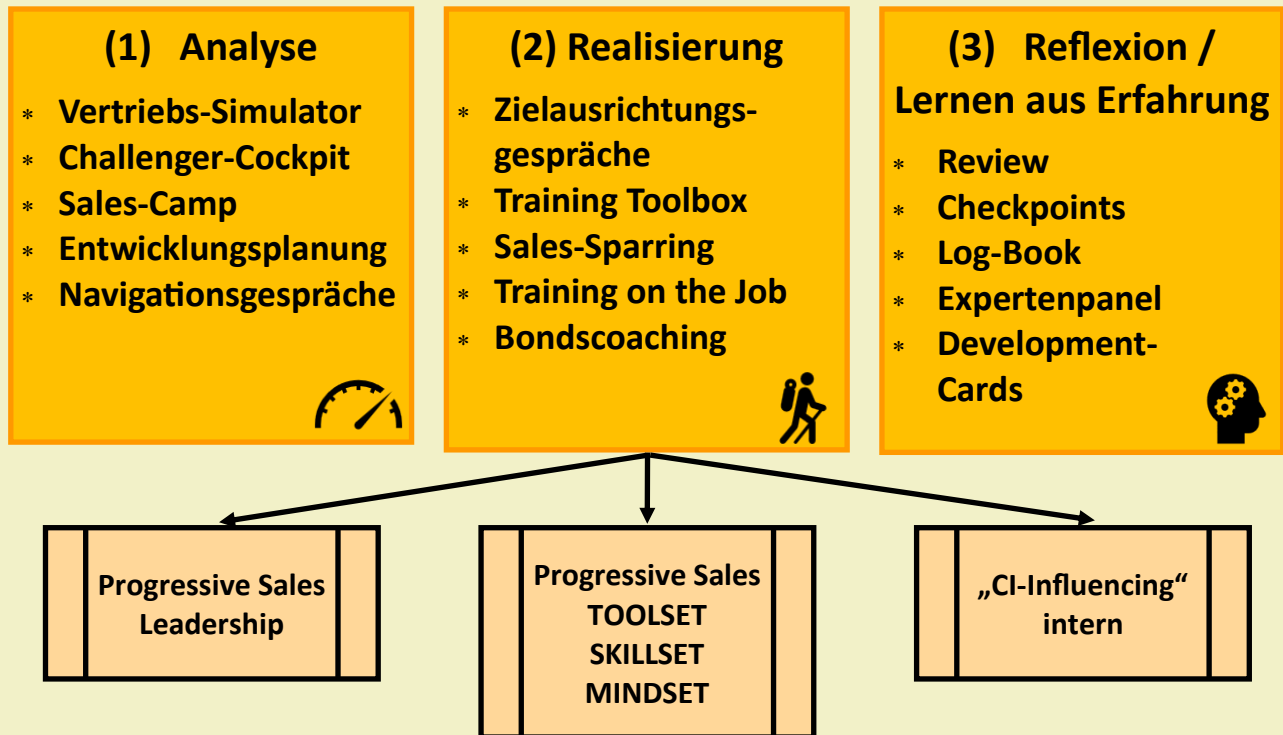
1. Auslöser und Begleiter für eine progressive Sales-Kultur / Organisation
2. Professionalisierung des individuellen Verkaufsprofils
3. Entwicklung von Progressive Sales **TOOLSET— SKILLSET— MINDSET**

- ◆ Spitzenleistung statt Durchschnitt
- ◆ Podium statt Zuseher
- ◆ Verkaufsinnovation statt „stiller Tod“
- ◆ Mehrwert/Nutzen statt Beratung/Betreuung
- ◆ Wachstum statt Sättigung
- ◆ Individuelle Entwicklung/Förderung statt „Gießkanne“ und Verwicklung
- ◆ Mindset von Spitzenverkäufern auslösen statt an der Persönlichkeit „rumdoktern“



# Progressive Sales

## Roadmap Progressive Sales



## Unsere Leistungen und Ihre Investition:

### Analyse

- „Vertriebssimulator“ mit Verkaufsleitung / Geschäftsführung
- Analyse mit ausgewählten Sales Mitarbeitern
- Challenger-Cockpit
- Sales-Camp
- Individuelle Entwicklungsplanung - Navigationsgespräche

### Praxisumsetzung Progressive Sales:

- Zielausrichtungsgespräche
- Training Toolbox
- Individuelles Training on the Job / Bonds Coaching
- Gruppentraining in homogenen Typengruppen
- Business Sparring
- Expertenpanel
- Telefoncoaching

### Review

**IN 3 SCHRITTEN ZUM ERFOLG**

ANALYSE

REALISIERUNG / UMSETZUNG

REVIEW

Innovationen auslösen und Menschen bewegen - Kunden fordern statt Kunden bedienen!

PROGRESSIVE SALES

# Progressive Sales

## Ihr Nutzen von Progressive Sales:

- \* optimiert Effektivität und Effizienz im Vertrieb
- \* spart Kosten und Ressourcen
- \* schafft neue Felder zur Steigerung des persönlichen verkäuferischen Erfolgs
- \* fördert die Begeisterung für Neues und Verkaufsinnovation
- \* ermöglicht Spitzenleistungen im Verkauf
- \* erzielt stetige Umsatz/Ertrags-Steigerung (15-20%)
- \* sichert nachhaltig Ihren Unternehmenserfolg



*„Kundenbefragungen ergaben einhellig, das jene Verkäufer am höchsten geschätzt werden, die zum Nachdenken anregen, die neue Ideen einbringen, die kreative und innovative Wege beschreiten, um das Geschäft des Kunden zu unterstützen.“*

*In letzter Zeit verlangen die Kunden mehr Tiefgang und mehr Fachkenntnisse. Sie erwarten von Verkäufern, dass sie ihnen Sichtweisen vermitteln, die sie noch nicht kannten.“*

Quelle: „The Challenger Sale“; M. Dixon, B. Adamson

### Sie haben die Wahl:

**Sie geben sich weiterhin mit den vorhandenen Verkaufs- und Vertriebserfolgen zufrieden - oder Sie gehen jetzt den nächsten Schritt und heben mit dem Progressive Sales Ansatz Ihre Verkaufs- und Vertriebserfolge auf ein völlig neues Niveau!**

Dipl.-Kfm. Axel Schmidt	+49 170 24 50 463
Dipl.-Trainer Carsten Steiner	+352 661 966 996
Dipl.-Ing. Hubert Mizelli	+49 172 89 18 781
Executive Sales Wolfgang Beck	+49 151 10 66 30 18

### Sprechen Sie uns an.....

in 1 Stunde skizzieren wir Ihnen die Grundzüge und den Nutzen von Progressive Sales:

- a) bei Ihnen vor Ort oder
- b) Sie partizipieren an unserem „Donners-Talk“ Progressive Sales Forum (online) oder
- c) Sie lassen sich von uns Online via Skype / Zoom von Progressive Sales inspirieren!



*Ihr Auslöser und Begleiter zu gezielter  
Spitzenleistung und echter Verkaufsinnovation!*