

Executive Impact

Überblick

Miller Heiman präsentiert ein neues und innovatives Verkaufsprogramm, das Ihnen hilft, Verkaufsgeschäfte mit Entscheidungsträgern auf der Führungsebene effektiver durchzuführen. Es handelt sich hierbei um das einzige an die Führungsebene angepasste Verkaufsprogramm, bei dem Ihre Verkaufsstrategien im Hinblick darauf geplant werden, wie Entscheidungen auf der Führungsebene getroffen werden. Dieses eintägige Programm finden Sie nur bei Miller Heiman. Es ist das erste Programm für Verkaufsgeschäfte mit der Führungsebene, das auf empirischen Daten aus einer erschöpfenden zweijährigen Forschungsstudie beruht, im Rahmen derer das Verhalten von fast 1.700 der höchsten Entscheidungsträger untersucht wurde. Die Studie lässt fünf unverwechselbare Arten der Entscheidungsfindung erkennen. Jede Führungskraft fällt in eine dieser Kategorien:

- Charismatiker sind von neuen, mutigen und innovativen Ideen fasziniert
- Denker gehen bei ihrer Entscheidungsfindung methodisch vor. Jedes Pro und Kontra wird sorgfältig abgewogen, bevor eine Entscheidung getroffen wird
- Skeptiker stellen diejenigen Dinge in Frage, die nicht in ihre Weltsicht passen
- Controller müssen jeden Aspekt der Entscheidung steuern
- Konservative Entscheider treffen Entscheidungen danach, wie ähnliche Entscheidungen in der Vergangenheit getroffen wurden

Wenn die Informationen auf die Entscheidungsfindungstechnik einer Führungskraft zugeschnitten werden, werden Sie in weniger Zeit größere Erfolge erzielen. Sie werden die richtigen Informationen auf die richtige Art in der effektivsten Reihenfolge und im effektivsten Format liefern, wobei all dies mit der Art harmonisiert, in der die Führungskraft die passenden Informationen zur Entscheidungsfindung filtert.

Warum Sie teilnehmen sollten

Auf der Führungsebene ist kein Raum für Fehler. Unsere Forschungen zeigen, dass in über 50 % der Fälle das Verkaufspersonal Verkaufsgeschäfte mit dem Führungspersonal nicht auf die Art durchführt, die dieses sich wünschen würde.

- 80 % der Verkaufspräsentationen sind auf Skeptiker und Controller ausgerichtet, obwohl diese beiden Arten der Entscheidungsfindung nur auf weniger als 30 % aller Führungskräfte entfallen.
- Charismatiker und konservative Entscheider machen 61 % der Führungskräfte aus, doch nur 10 % der Präsentationen sind auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Was Sie lernen werden

- Jede der fünf Arten der Entscheidungsfindung zu identifizieren
- Strategien für vor, während und nach jeder Interaktion auf der Führungsebene zu entwickeln
- Ihren Verkaufsstil so anzupassen, dass Sie eine maximale Wirkung erzielen
- Einen Werkzeugkasten zusammenzustellen, mit dessen Hilfe Sie die Entscheidungsfindungstechnik einer bestimmten Führungskraft so beeinflussen können, dass der Verkauf vorangetrieben wird
- Ihre Verkaufsbemühungen richtig zuzuschneiden, wenn mehrere Arten der Entscheidungsfindung involviert sind
- Wie Sie Ihr Team auf eine Weise zusammenstellen, die sich mit der Art der Entscheidungsfindung des Kunden am besten ergänzt, um Konflikte zu vermeiden und Entscheidungen zu beschleunigen

Wie Sie und Ihr Unternehmen profitieren werden

- Sie erlernen einen wiederholbaren Prozess, um auf jeden Besuch in der Führungsebene vorbereitet zu sein
- Sie legen sich einen Arbeitsbogen zu, der Ihnen dabei hilft festzustellen, welche Reihenfolge, Tiefe, Art und Methode der Information notwendig sind, um jede Führungskraft mit ihrer speziellen Art der Entscheidungsfindung zu überzeugen
- Sie arbeiten an Situationen Ihres realen Arbeitsalltags einschließlich anstehender Meetings auf der Führungsebene
- Sie erlangen ein besseres Abschlussverhältnis, kürzere Verkaufszyklen und weniger Diskontierung
- Sie unterscheiden sich von anderen, indem Sie größere Wirkung erzielen
- Sie gewinnen Glaubwürdigkeit und etablieren ein engeres Verhältnis zu den Entscheidungsträgern auf der Führungsebene

Reale Verkaufsstrategien

- Bei Executive Impact geht es nicht um Persönlichkeitstypen. Es geht darum, wie Führungskräfte Informationen verarbeiten, wenn sie Entscheidungen treffen
- Erweitern Sie die Kernkonzepte von Miller Heimans Strategisches Verkaufen®, Konzeptorientiertes Verkaufen® und Schlüsselkunden-Management SM, um die Rolle, die Abnehmer in der Wirtschaft in komplexen Verkaufsumgebungen spielen, gesondert anzusprechen
- Ergänzt sich mit allen gegenwärtig angewandten Verkaufsprozessen innerhalb einer Verkaufsorganisation