

# 300

Sekunden für Ihren Erfolg

KeyLargos  
Wir bewegen Vertriebe

Vertriebs-Newsletter 300 - Ausgabe 2 - September/Oktober 2009

[Home](#)

[Seminare](#)

[E-Mail Senden](#)

[Adresse](#)

[An-/Abmelden](#)

[Impressum](#)



Sehr geehrte Leser,

in den letzten 20 Jahren hat die Industrie in der Produktion und in der Fertigung den letzten Cent an Produktivität herausgequetscht. Es wurde reorganisiert, Menschen durch technische Anlagen ersetzt, Prozesse entschlackt und enormes Geld in Berater investiert. Im Jahr der vielbeschworenen Krise hat sich gezeigt, daß die größten Vorteile in den Fertigungsabläufen nicht ausreichen, um die Produkte und Lösungen zu verkaufen. Der Vertrieb wird seit Jahren eher stiefmütterlich behandelt und die Unternehmen leisten sich links und rechts vom Daumen enorme Potenziale. Wahrscheinlich gilt diese Erkenntnis nur für die "anderen Unternehmen". Jeder von uns hat doch in den letzten Jahren etliche Umorganisationen mitgemacht, die auch den Vertrieb nicht verschont haben? Dennoch, die Potenziale sind enorm. Wer es schafft, den Blick von den internen Problemen abzuwenden und konsequent auf den Kunden zu richten, der wird auch erfolgreich sein. Den Kunden wirklich zu verstehen, clevere Nutzenargumente zu entwickeln und eine einfache, aber bewährte Vertriebsmethode zu verwenden, sind die Bausteine für den Erfolg.

Wir haben Ihnen in dieser Ausgabe einige Facetten aus dem schillernden Vertriebsgeschäft zusammengestellt. Getreu dem Motto dieses Newsletters, sollten Sie sich nicht länger als 300 Sekunden mit den Themen beschäftigen. Wählen Sie die für Sie relevanten Themen aus und freuen Sie sich auf spannende 300 Sekunden rund um den Vertrieb.

Viel Spaß beim Lesen.

Herzliche Grüße  
Ihr Andreas Mühlberger  
(Inhaber KeyLargos)

## Inhalt

- [1. Warum Sie diesen Newsletter erhalten?](#)
- [2. Seminar Vorstellung: Winning Complex Sales \(WCS\) - Wert- und nutzenorientiert Verkaufen.](#)
- [3. Qualität des Vertriebsprozesses. Auswertung aller eingegangenen Online-Tests.](#)
- [4. Gut zu wissen! Mit gutem Auftreten im Vertrieb punkten. Etikette ist wieder in.](#)
- [5. Ergebnisse der Umfrage auf \[www.keylargos.de\]\(http://www.keylargos.de\).](#)
- [6. KeyLargos Kompetenz bei ManagementCircle als Intensivseminar.](#)
- [7. Buchempfehlung "Good to Great - Why Some Companies Make the Leap ...".](#)
- [8. Vertriebliche Fähigkeiten zielgerichtet verbessern. Einzel und als Team.](#)
- [9. Steven A. Caesar verstärkt das KeyLargos Beraterteam.](#)
- [10. Interessantes aus der Branche: Zertifizierung zum CRM Manager.](#)



### 1. Warum Sie diesen Newsletter erhalten?

Wir haben die Empfängerliste sorgfältig zusammengestellt und Sie aufgenommen, da Sie mit KeyLargos bzw. einem unserer Berater in persönlichem Kontakt stehen oder sich im Internet für den Newsletterempfang eingetragen haben.

Sie sind mit Ihrer E-Mail-Adresse in unserem Verteiler registriert. Bitte unterstützen Sie unsere Bemühungen zur spamfreien Kommunikation. Wenn Sie sich noch nicht im Internet angemeldet haben, dann bitten wir Sie, sich offiziell für diesen Newsletter anzumelden. Ein Klick auf den in der Kopfzeile vorhandenen "Anmelde-Button" genügt. Sie können sich natürlich genauso leicht aus der Empfängerliste austragen. Vielen Dank für Ihre Mitarbeit.

## 2. Seminarvorstellung: Winning Complex Sales (WCS) - Wert- und nutzenorientiert Verkaufen

Wenn das Umfeld schwieriger, der Wettbewerb aggressiver, die Preisnachlässe höher und der Verkaufsdruck stärker werden, dann ist es Zeit, über eine strukturierte Verkaufsmethode nachzudenken.

Bereits tausende von Mitarbeitern im Vertrieb setzen die bewährte und in der Industrie erprobte WCS-Methode ein. Die Methode unterstützt Sie direkt dabei, die Erfolgchancen in aktuellen Verkaufsprojekten deutlich zu erhöhen. Das wichtigste Ziel ist, mehr und besser zu verkaufen. Winning Complex Sales Workshops unterstützen Vertriebsbeauftragte bei der Analyse und der Optimierung ihres Verkaufsprozesses und sind klar auf die differenzierte Adressierung der Einkaufsgremien/Buying Center beim Kunden ausgerichtet. In kleinen Gruppen erarbeiten die Teilnehmer eine "Opportunity Roadmap", die eine zum Erfolg führende Strategie und einen Aktionsplan beinhaltet. Die praxisorientierte, leicht anzuwendende Methodik und die dazu gehörenden Werkzeuge stellen sicher, dass die Teilnehmer das Gelernte schnell im Tagesgeschäft anwenden können. Bereits in drei Monaten kann Ihr Verkaufsteam erfolgreicher sein. [Weiter](#)



1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6

## 3. Qualität des Vertriebsprozesses - Auswertung aller eingegangenen Online-Tests.

Der Online-Test identifiziert die Verkaufsbremsen an der Schnittstelle Lieferant-Kunde. Interessierte Unternehmer und Vertriebsverantwortliche konnten kostenfrei teilnehmen. Jeder Teilnehmer hat ein individuelles Gutachten und konkrete Hinweise zu Verbesserungspotenzialen erhalten. Die nun vorliegende Summenauswertung stellt die verdichteten Ergebnisse aller Teilnehmer dar. Zusammenfassend konnten 10 Arbeitsfelder identifiziert werden, in denen die meisten Unternehmen grosse Potenziale ungenutzt liegen lassen.

- Zu starker Fokus auf das was Kunden wollen und nicht auf das was geliefert werden kann
- Verfolgen von jeder Verkaufschance (auch von den nicht werthaltigen)
- Konzentration nur auf bekannte Gesprächspartner
- Angebotspäsentationen nicht fokussiert genug. Zu viele allgemeine Unternehmensinformationen
- Fehlende Quantifizierung von Nutzen und Wert in Angeboten
- Fehlende Wettbewerbsinformationen
- Keine strukturierte Analyse von gewonnenen Aufträgen (Best-Practice)
- Schwächen im eigenen Vertriebsprozess werden nicht systematisch behoben
- Nicht alle Entscheider beim Kunden werden adressiert
- Mangelnde Zuverlässigkeit der Umsatzprognosen

Die komplette Summenauswertung können Sie als pdf hier herunterladen: [Zum Download](#)

Wenn Sie ebenfalls kostenfrei die Qualität Ihres Verkaufsprozesses testen wollen, dann besuchen Sie bitte unsere Webpage oder folgen dem Link. [Zum Online-Test](#)



## 4. Gut zu wissen! Mit gutem Auftreten im Vertrieb punkten. Etikette ist wieder in.









Höflichkeit und gute Umgangsformen erleichtern den Alltag und geben Sicherheit.

Nach der Ära der hemdsärmeligen New-Economy-Manager geht der Trend klar wieder zurück zu Anzug, und zur Krawatte. Je unsicherer die Zeiten, desto mehr sehnt sich der Mensch nach sicheren Formen - auch im Umgang mit Anderen. Gerade im Berufsleben haben Menschen mit gepflegten Umgangsformen nur Vorteile. Wer sich um sein Auftreten keine Gedanken machen muss, weil es selbstverständlich ist, kann sich voll und ganz auf den Inhalt konzentrieren. Manch einer kommt erst gar nicht bis zum Inhalt. Wer Defizite in Erscheinungsbild, Auftreten und Benehmen hat, ist beim Kunden schnell abgeschrieben. Es gilt nach wie vor: Gesellschaftliche Formen genügen nicht sich selbst, sondern stellen das Gegenüber und dessen Interessen in den Mittelpunkt.

Steigern Sie Ihr Wirkungsvermögen! KeyLargos bietet in Zusammenarbeit mit den Expertinnen von [www.korrekt.de](http://www.korrekt.de) mehrere inspirierende Vorträge zu diesem Themenkomplex an. [Weiter](#)

## 5. Ergebnisse der Umfrage auf [www.keylargos.de](http://www.keylargos.de)

Frage: Was ist aus Sicht der Kunden das Wichtigste in einem Ersttermin?

Antworten	Wichtigkeit aus Kundenbefragung (B2B-Studie)	Wichtigkeit aus Teilnehmerbefragung	%
Kunde spürt er wurde verstanden	3		26%
Informationen über Anbieterfirma	8		20%
Verkäufer ist gut vorbereitet	1		17%
Klare nächste Schritte	6		14%
Verkäufer zeigt Fachkompetenz	4		9%
Nur kundenrelevante Informationen	5		6%
Gemeinsame Lösungsentwicklung	7		6%
Verständnis des Kundengeschäfts	2		3%

[www.keylargos.de](http://www.keylargos.de)

Die Ergebnisse der Webumfrage sind mit den Ergebnissen der Kundenbefragung aus der B2B-Studie abgeglichen worden ([Weitere Information](#)). Interessant ist, daß für Kunden die gute Vorbereitung der Verkäufer und das Verständnis des Kundengeschäftes die wichtigsten Punkte sind. Aus Verkäufersicht werden Informationen über die Anbieterfirma als sehr wichtig eingeschätzt. Für den Kunden spielen diese dagegen kaum eine Rolle.

## 6. Der Key Account Manager - KeyLargos Kompetenz bei ManagementCircle als Intensivseminar.

Instrumente und Verkaufstechniken für Ihren Geschäftserfolg! Das Seminar führt Sie systematisch an das Aufgabengebiet eines Key Account Managers heran. Dabei werden grundsätzliche Themen, wie der Key Account Manager als Dienstleister, Unterschiede zwischen Vertriebsbeauftragten und Key Account Managern und auch das Rollenverständnis als Großkundenbetreuer behandelt. Im zweiten Teil lernen Sie einschlägige Methoden im Key Account Management kennen. Hierzu gehören u.a. die SWOT-Analyse, das Scoring-Modell zur Kundenanalyse, der Elevator Pitch, die Analyse der Entscheidungsstrukturen beim Kunden, die Portfolio-Analyse, die Share of Wallet-Analyse und die Erstellung und Bearbeitung von Account Plänen.

22./23. Oktober 2009 in Frankfurt/M.

01./02. Dezember 2009 in München

18./19. Januar 2010 in Düsseldorf

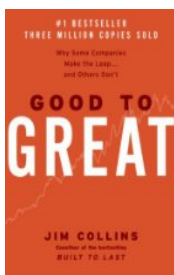
Nähere Informationen sowie das ausführliche Tagungsprogramm finden Sie hier als [pdf Download](#) oder direkt bei [ManagementCircle](#).

## 7. Buchempfehlung "Good to Great - Why Some Companies Make the Leap ... and Others Don't".

Das Buch gehört nicht zu den neuesten Veröffentlichungen, ist aber dennoch eine spannende und lehrreiche Lektüre für diejenigen, für die einfach gut zu sein nicht genug ist. Jim Collins und sein Team machten sich nach nach dem Buch „Build to Last“ erneut ans Auswerten. Mit „Good to Great“ ist ihm wieder ein großer Wurf gelungen, der den Blick auf großartige Unternehmen entschleiern und zum Nachdenken anregt.

Dieses Mal wurden Unternehmen untersucht, die nach langen Jahren normaler Performance, eine mindestens 15 jährige Outperformance des Aktienmarktes hinlegten. Sie versuchten herauszufinden, wodurch sich diese Unternehmen von vergleichbaren Unternehmen unterscheiden. Das Werk ist spannend und eingängig geschrieben. Die methodischen Ansätze sind schlüssig und liefern eine Vielzahl überraschender Einsichten. Nicht Glanz und Gloria führen zum Erfolg, sondern eher Demut, Umsicht und Geduld. Nach 5 Jahren der Forschung hat Collins ein ausgesprochen interessantes und wertvolles Buch geschrieben.

Autor: Jim Collins - 300 Seiten - HarperBusiness Verlag 2001 - Sprache: Englisch. [Bestellung bei Amazon](#)



## 8. Vertriebliche Fähigkeiten zielgerichtet verbessern. Einzel und als Team.

Web-gestützte Vertriebspotenzial-Analyse zeigt Stärken und Potenziale auf.

Weiterbildung kostet Zeit und Geld. Deshalb ist es wichtig, dass Sie Ihre Qualifizierungs-Budgets möglichst effektiv einsetzen. Eine erprobte Vorgehensweise zur Feststellung von persönlichen Stärken und den Stärken von Vertriebsteams ist die Teilnahme an einer web-gestützten Analyse. Die Sales Potenzial Evaluation (SPE) bezieht sich vor allem auf die Erfassung und den Ausbau von Stärken, in zweiter Linie auf die Feststellung kritischer Bereiche. Die Ergebnisse sind konkrete positive Empfehlungen und strukturieren eindeutig die weiteren Entwicklungsschritte.

Folgen Sie dem Link oder sprechen Sie uns an, um mehr über Potenzialanalysen zu erfahren. [Weiter](#)



## 9. Steven A. Ceasar verstärkt das KeyLargos Beraterteam.

Als gebürtiger Frankfurter mit US-amerikanischen Pass, stösst ein erfahrener Manager zu uns, der dreizehn Jahre lang in der Telekommunikations, der Software- und Security-Industrie zu Hause war. Im Mittelpunkt seiner Aufgaben lagen die Geschäftsentwicklung mit multinationalen Geschäftskunden aus diversen Branchen und das vertriebliche Führen und Leiten von Projekten. Seine beruflichen Stationen waren Marketingmanager, Key Account Manager und Vertriebsleiter für Nordamerika. Seine Schwerpunkte werden das Interim Management sowie das Vertriebsconsulting für KMU's sein.

Steven Ceasar freut sich sehr darauf, bei der KeyLargos Unternehmensberatung mitzuarbeiten: "Hier findet man profunde und langjährige Beratererfahrung, eine hohe Trainings- und Coaching-Expertise sowie ein weitläufiges Netzwerk. Ich werde mich hier entsprechend meinem Erfahrungsschatz einbringen und unseren Kunden in ihren täglichen Herausforderungen zur Seite stehen."



## 10. Interessantes aus der Branche: Zertifizierung zum CRM Manager.

Sie wollen mehr Kunden, mehr Umsatz und letztendlich mehr Ertrag? Bei den erfahrenen CRM-Experten von SKILL Software können Sie sich zum zertifizierten CRM Manager und CRM ProjektManager (TÜV Hessen) weiterbilden. Durch die Verzahnung von Theorie und Praxis mit CRM Software werden qualifizierte und erfolgreiche Konzepte im Vertrieb und Kundenmanagement vermittelt. Nutzen Sie die strategisch professionellen Umsetzungshilfen für Ihre eigene Karriere. Teilnehmer aus Management, Vertrieb, Service, Marketing und Kundenbetreuung sind gefragt, um am 09.10.2009 in Frankfurt zu starten. [Weiter](#)

### Über KeyLargos

KeyLargos ist eine speziell auf den Vertrieb ausgerichtete deutsche Beratungs- und Seminarorganisation. Das Ziel unserer Kunden ist eine leistungsfähige Vertriebsorganisation mit hochqualifizierten Mitarbeitern, einfach einsetzbaren Werkzeugen und hervorragenden Prozessen. Wir bewegen Vertriebe durch unsere Expertise in der Beratung, im Training, der Konzeption von Vertriebsveranstaltungen, der Analyse von Potenzialen und der Umsetzung.

### An-/Abmelden

Wir haben die Empfängerliste sorgfältig zusammengestellt und Sie aufgenommen, da Sie mit KeyLargos bzw. einem unserer Berater in persönlichem Kontakt stehen oder sich im Internet für den Newsletterempfang eingetragen haben. Wir verstehen uns als Ihren persönlichen "Vertriebs-Coach" und präsentieren Ihnen in regelmäßigen Abständen aktuelle Informationen rund um den Vertrieb. Sie sind mit Ihrer E-Mail-Adresse in unserem Verteiler registriert. Bitte unterstützen Sie unsere Bemühungen zur spamfreien Kommunikation. Wenn Sie sich noch nicht im Internet angemeldet haben, dann bitten wir Sie, sich offiziell für diesen Newsletter anzumelden. Ein Klick auf den "Anmelde-Button" genügt. Sie können sich natürlich genauso leicht aus der Empfängerliste austragen. Wenn Sie sich an- oder abmelden wollen, dann folgen Sie bitte dem Link: [An-/Abmeldung](#). Vielen Dank für Ihre Mitarbeit.

### Impressum Kontakt

**KeyLargos Unternehmensberatung** - Andreas T. Mühlberger - Bürgermeister- Jakob-Karg-Str. 33 - D-85630 München-Grasbrunn  
Internet: [www.keylargos.de](http://www.keylargos.de) - E-Mail [vertriebe.bewegen@keylargos.de](mailto:vertriebe.bewegen@keylargos.de) - Telefon: +49 (0) 8106-37789-35 - Fax: +49 (0) 8106-37789-36