

Aktiv zuhören, intelligent fragen und profitabel verkaufen.



SCHMID RHYNER **MEHR «FOKUS» IM VERKAUF**

Herausforderung

Konfrontiert mit zunehmender Konkurrenz auf dem Weltmarkt im kommerziellen und konventionellen Druckbereich, wollte sich Schmid Rhyner stärker im qualitativ hochstehenden Verkauf und in der Beratung ihrer Kunden profilieren. Zu diesem Zweck sollten umfangreichere Projekte unter Beteiligung mehrerer Käufer gemanaged und abgewickelt werden. Um den Ansprüchen aller Beteiligten gerecht zu werden, unterstützte BSP. Schmid Rhyner mit dem Befähigungsprogramm «FOKUS», welches den Change-Prozess sowie den langfristigen Erfolg sicherstellen sollte.

Lösung

In dem durch BSP. etablierten Train-the-Trainer-Ansatz wurden unter anderem Opportunitäten- und Pipeline-Management, wirksamer Small Talk, intelligente Fragen, Vorverkauf, kreative Lösungspräsentation sowie Preisverhandlungen trainiert. Darüber hinaus wurden als flankierende Massnahmen die Führungskräfte in ihren Rollen als Sales Coaches und im Bereich des Sales Managements befähigt. Die Umsetzung von Kundenportfolio-Analysen und Planungsprozesse standen dabei im Vordergrund.

Ergebnis

Seit der Umsetzung des «Fokus»-Programms im Jahr 2015 wurden positive Entwicklungen sowohl im Umsatz als auch im Verkauf von Lösungen mit erhöhten Margen verzeichnet.