

# SalesAcademy

## ... sind Sie fit für die Überholspur?



### Sind Sie fit im Kundendialog?

- Wollen Sie in Kundengesprächen (persönlich und telefonisch) besser überzeugen und den Wettbewerb überholen – mit einfachen Methoden & schnellen Ergebnissen?
- Ihr Produkt ist sehr spezifisch, hochtechnisch oder stark erklärungsbedürftig – und löst die Probleme Ihrer Kunden?

**In nur einem Tagesworkshop** lernen Sie, Ihr Produkt aussagekräftiger zu kommunizieren und Ihre Kunden zu überzeugen. Gemeinsam analysieren wir Ihre Zielkunden und deren Bedürfnisse und Einwände. Anschließend entwickeln (und trainieren!) wir Ihre individuelle Argumentation im Kundendialog. Sie werden dabei Spaß haben!

### Wer ist die Sales Academy?

- Die Sales Academy ist ein Vertriebsdienstleister mit Standorten in Göttingen und Hamburg. Seit 2016 arbeiten unsere Kunden aus dem deutschen Mittelstand mit uns zusammen, weil wir die Umsatzziele unserer Kunden erfüllen und so den nachhaltigen Unternehmenserfolg sichern.
- Dabei legen wir den Fokus auf skalierbare Vertriebsprozesse und eine kundenorientierte Kommunikation der Produkte & Leistungen.
- Unsere Vision ist es, einen „Full Service Provider“ im Bereich Vertrieb unter dem Motto „alles aus einer Hand“ aufzubauen.
- Darunter fallen vor allem die Beratung & Digitalisierung im Bereich Vertriebsprozesse, Vertriebstrainings und die Neukundenansprache.



### Wer hat uns bereits vertraut?

**Kunde:** aquen aqua-engineering GmbH  
**Branche:** Maschinen- und Anlagenbau / Ingenieurwesen



### Die Herausforderung des Kunden

- Der Kunde vertreibt Entwässerungsanlagen an kommunale Kläranlagen.
- Die Vertriebsmitarbeiter kommunizierten in Gesprächen eher die Produktmerkmale und gingen zu tief ins technische Detail.
- Das war für Mitarbeiter und Kunden ermüdend und demotivierend.

### Unsere Lösung

- Durch unseren Ansatz haben wir Produktmerkmale und Nutzen in Kaufgründe für den Zielkunden übersetzt.
- Mit einem Kartenspiel lernen die Mitarbeiter spielend leicht diese Kaufgründe in die Nutzenargumentation und Einwandbehandlung einzubauen und konnten so Konvertierungsraten und auch den Umsatz stark steigern.

## Fünf gute Gründe, in einen Tag mit uns zu investieren!

### I. Sie steigern Ihren Umsatz

Sie erklären den Nutzen Ihres Produkt einfach und kundenorientiert – und Ihr Kunde kauft. Das funktioniert deshalb, weil Sie Ihrem Kunden damit die Kaufentscheidung vereinfachen.

### II. Sie stärken die Beziehung zum Kunden

Gespräche mit Kunden finden automatisch auf der Bedürfnisebene statt. Somit kommen Sie an wertvolle persönliche Informationen.

### III. Sie fördern die Freude Ihrer Mitarbeitern am Verkaufen

Ihre Mitarbeiter haben eine Stütze für die Argumentation beim Kunden. Dadurch können sie sich voll auf den Kunden einlassen.

### V. Sie können die Ergebnisse sofort umsetzen und nutzen

Sie vermitteln die neuen Methoden spielend an Ihre Mitarbeiter. So sorgen Sie für eine hohe Akzeptanz und damit schnelle Erfolge.

### VI. Sie erleichtern neuen Mitarbeitern den erfolgreichen Einstieg

Sie zeigen neuen Mitarbeitern schnell, einfach und erlernbar, warum Ihre Leistungen gekauft werden.

### Sie sind neugierig?

Dann vereinbaren Sie ein persönliches Kennenlernen mit uns und finden Sie heraus, wie Sie Ihre Leistungen kundenorientiert kommunizieren und überzeugend auftreten.

### Ihr Ansprechpartner:

Name: Sebastian Seitz  
Tel.: +49 (0) 172 27 11 76 4  
Mail: [sebastian.seitz@thesalesacademy.de](mailto:sebastian.seitz@thesalesacademy.de)  
Web: [www.thesalesacademy.de](http://www.thesalesacademy.de)

## SalesAcademy

Sales Academy GmbH & Co. KG  
Grevenweg 89  
20537 Hamburg