



# Unser Portrait

Vision & Kernwerte | Wertschöpfung | Referenzen | Einstiegsprodukte

**SalesAcademy**

Sales Academy GmbH & Co. KG

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

# Vision & Kernwerte: Unser Versprechen an unsere Kunden

## Unsere Vision

„2022 sind wir für **50 Kunden** aus dem **deutschen Mittelstand** mit unserem Team in Hamburg und Göttingen **der Ansprechpartner für B2B-Vertriebsprozesse** und sorgen so für **mehr Freude am Verkaufen** der Mitarbeiter unserer Kunden. Dazu bringen wir eine **höhere Kundenorientierung** und steigern bei unseren Kunden **Umsatz** und **Profit**, jedoch ebenfalls die **Mitarbeiterbindung** im Vertrieb.“



### Wertversprechen I

Wir sorgen für Ergebnisse, die bei unseren Kunden & deren Mitarbeitern Begeisterung auslösen!



### Wertversprechen II

Wir sorgen für schnelle, messbare Erfolge!



### Wertversprechen III

Wir bringen unseren Kunden mit der Digitalisierung einen Wettbewerbsvorteil!



### Wertversprechen IV

Unsere einfachen Lösungen werden von den Mitarbeitern unserer Kunden sofort angenommen!



### Wertversprechen V

Wir fördern nur Produkte, die den Kunden unserer Kunden einen messbaren Mehrwert liefern!



### Wertversprechen VI

Wir behandeln alle unsere Partner – Kunden, Lieferanten, Kooperationspartner – gleich!

# Wertschöpfung: Unser Team & unsere Partner



Referenzen: **Wo uns schon vertraut wurde**

Prozessberatung		Trainings		Erstansprache	
Organisation	Campus Consult	Organisation	ib-bank-systems	Organisation	aquen aqua engineering
Branche	Personaldienstleister	Branche	SAP-Beratung	Branche	Maschinenbau
Mitarbeiter	15	Mitarbeiter	90	Mitarbeiter	12
Status Quo & Herausforderung		Status Quo & Herausforderung		Status Quo & Herausforderung	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Der Kunde befindet sich auf einem starken Umsatzwachstumskurs (&gt; 20% p.a.).</li> <li>Es war unklar, ob der Vertriebsprozess dieses Wachstum nachhaltig unterstützt.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Berater hatten keine entsprechenden Kompetenzen, um Führungskräfte bei der Angebotserstellung zu entlasten (starke Belastung).</li> <li>Eine Differenzierung beim Kunden konnte bisher nicht klar i.d. Angeboten herausgestellt werden.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Der Kunde verkauft hochtechnische Anlagen bei verschiedenen Zielgruppen.</li> <li>Mitarbeiter, die die Erstansprache bisher übernommen haben, waren stark frustriert.</li> <li>Der Vertriebsprozess war nicht skalierbar.</li> </ul>	
Unser Vorgehen		Unser Vorgehen		Unser Vorgehen	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Aufnahme des gelebten Vertriebsprozesses</li> <li>Quantifizierung in Mitarbeiterinterviews</li> <li>Bewertung aus Digitalisierungs- u. Vertriebsicht</li> <li>Planung der sinnvollsten Maßnahmen</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Aufnahme des gelebten Vertriebsprozesses</li> <li>Analyse von bestehenden Angeboten</li> <li>Interview eines Beraters (für aktuelle Kompetenzen und gewünschtes Trainingsformat)</li> <li>Konzeption u. Durchführung d. Angebotstrainings</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Workshop zur Definition der Hauptzielgruppe und eines skalierbaren Vertriebsprozesses</li> <li>Definition einer Verkaufsstory für die Zielgruppe</li> <li>Internetrecherche zur Entscheider-Identifikation</li> <li>Aktive Terminvereinbarung für Verkaufsgespräche</li> </ul>	
Das Ergebnis		Das Ergebnis		Das Ergebnis	
Die Geschäftsführung erhielt nach Durchführung des Projektes aufschlussreiche Kennzahlen und das Maßnahmenpaket, das die größten Potentiale für den Umsatzwachstum beinhaltet.		Es konnte nicht nur eine Entlastung der Führungskräfte erreicht werden, sondern auch die Steigerung der Angebotsqualität. Inzwischen ist das Training Pflichtprogramm für jeden Juniorberater.		Nachdem Zielgruppe und Verkaufsstory definiert waren, ging alles sehr schnell. In nur zwei Wochen konnten 22 Termine mit Entscheidern vereinbart werden, die allen definierten Anforderungen an einen Wunschkunden genügten.	

# Einstiegsprodukte: Ein Kennenlernen mit Vorteilen



	Kartenspiel	Fitness Check	Konti. Verbesserung
	Möglichkeit I: Höhere Schlagkraft	Möglichkeit II: Höhere Schlagzahl	Möglichkeit III: Höhere Schlagkraft & -zahl
Situation	<p><b>...ist für Sie sinnvoll, wenn:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sie einen aktiven Verkaufsprozess betreiben</li> <li>Sie viele VerkäuferInnen beschäftigen (≥5 Pers.)</li> <li>Ihre VerkäuferInnen häufig das „Nein“ hören</li> </ul>	<p><b>...ist für Sie sinnvoll, wenn:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sie einen aktiven Verkaufsprozess betreiben</li> <li>Sie viele VerkäuferInnen beschäftigen (≥5 Pers.)</li> <li>Ihre VerkäuferInnen in der gleichen Zeit mehr Umsatz und mehr Kundenkontakte haben sollen</li> </ul>	<p><b>...ist für Sie sinnvoll, wenn:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sie einen aktiven Verkaufsprozess betreiben</li> <li>Sie viele VerkäuferInnen beschäftigen (≥5 Pers.)</li> <li>Sie in den nächsten sechs Monaten stark ambitionierte Umsatzziele verfolgen</li> </ul>
Ihr Nutzen	<p><b>...bringt Ihnen Vorteile, wie:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>VerkäuferInnen haben <b>mehr Freude</b> am Verkaufen</li> <li>Sie <b>steigern</b> Ihre <b>Konvertierungsraten</b> durch eine bessere Nutzenargumentation beim Kunden</li> <li>Sie <b>steigern</b> Ihren <b>Umsatz</b></li> </ul>	<p><b>...bringt Ihnen Vorteile, wie:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sie <b>steigern</b> die <b>Zeit</b> Ihrer Mitarbeiter <b>im Kundenkontakt</b> durch schlanke, digitale Prozesse</li> <li>Sie <b>steigern</b> die <b>Qualität</b> Ihrer <b>Leads</b> im Verkauf</li> <li>Sie <b>steigern</b> Ihren <b>Umsatz</b></li> </ul>	<p><b>...bringt Ihnen Vorteile, wie:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sie setzen alle zwei Wochen eine Maßnahme um, um <b>Schlagzahl oder -kraft zu verbessern</b></li> <li>Sie spüren die Ergebnisse <b>sofort</b> im Tagesgeschäft</li> <li>Sie <b>steigern kontinuierlich</b> Ihren <b>Umsatz</b></li> </ul>
Ergebnisse	<p><b>...verschafft Ihnen folgende Ergebnisse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Physisches Kartenspiel</b>, um spielend leicht Verkaufen und Einwandbehandlung zu lernen</li> <li><b>Kaufgründe</b>, die Sie in Kundengesprächen, in Präsentationen und auf der Website verwenden</li> </ul>	<p><b>...verschafft Ihnen folgende Ergebnisse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ihr Verkaufsprozess in Kennzahlen</b>, um Maßnahmen zu treffen und Erfolg zu messen</li> <li><b>TOP-Maßnahmen</b> im Bereich Digitalisierung und Vertriebseffektivität u. deren Umsetzungsplanung</li> </ul>	<p><b>...verschafft Ihnen folgende Ergebnisse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Konkrete Bewertung der Maßnahmen</b>, die bei Ihnen Erfolge gebracht haben</li> <li><b>alle Ergebnisse aus allen Maßnahmen</b>; das sind 12 verschiedene in sechs Monaten</li> </ul>
Vorgehen	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Tagesworkshop (8h)</b></li> <li><b>Training (3h)</b></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Tagesworkshop(s) (8h)</b></li> <li><b>Systemanalyse (2h)</b></li> <li><b>Mitarbeiterinterviews (je 1h)</b></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Eine Woche Prozessbegleitung (Ist-Analyse)</b></li> <li><b>12 Zyklen á 2 Wochen:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Aktuelle Daten bei Schlagzahl &amp; -kraft</li> <li>Datenanalyse &amp; Maßnahmenplanung</li> <li>Implementierung der Maßnahme im Prozess</li> <li>Erfolgsmessung nach zwei Wochen</li> </ol> </li> </ol>
€	<b>2.000 € (exkl. Spesen)</b>	<b>8.000 - 20.000 € (exkl. Spesen)</b>	<b>3.000 € (exkl. Spesen) + 10% vom Mehrumsatz i.d. nächsten sechs Monaten</b>

## Kontakt: Ihre Ansprechpartner



---

**Sebastian Seitz**

sebastian.seitz@thesalesacademy.de

+49 (0) 172 27 117 64

