

NUTBASER® WORKSHOP

IHR VERTRIEBSPROZESS ALS TREPPE

Vom Erstgespräch bis zum Abschluss – Kaufprozesse für Ihre Lösungen sind oft vielfältig. Ob einfach und kurz oder gar über viele Monate mit zahlreichen Aktivitäten – im Idealfall steuern Sie den Prozess aktiv, damit es effektiv läuft.

Sie kennen die Kernprinzipien von NUTBASER, um das zu erreichen: Kein komplexes Prozessmodell, sondern ein einfaches und umsetzbares Prinzip für die Praxis: die **Treppe der Verbindlichkeit**.

Zu jeder Stufe gehören ToDo's (Schritte) und ein klares Bild der angestrebten Ergebnisse. Zusätzlich ist in diesem Modell mit jeder Stufe auch eine Verpflichtung (Commitment) für deren erfolgreiche Erreichung verbunden.

Je klarer Sie Ihre typischen Schritte und dazugehörigen Commitments präsent haben, desto einfacher steuern Sie dieses miteinander souverän. Das ist übrigens auch im Sinne des Kunden. Was Sie dazu brauchen: ein individuelles Treppenmodell samt passender Commitments. Dieses wenden Sie einfach und flexibel auf die meisten Projekte an.

*Kunde und Verkäufer*in gehen eine Treppe gemeinsamer Verpflichtungen.*

INHALTE

Gemeinsam entwickeln wir Ihre Treppe der Verbindlichkeit.

- Definition der Stufen für die typischen Kaufprozesse Ihrer Kunden
- Beschreibung der Stufen-Inhalte (Kunde und Anbieter)
- Sammlung möglicher und Festlegung zwingender Commitments
- Visualisierung und Dokumentation der Ergebnisse für die tägliche Nutzung ...

TOOL

... auch hier mit einem praktischen **Tool**:

- Sie erhalten ein parametrisierbares Excel-Tool
- Ihre Treppe können die Vertriebs-Mitarbeiter gemeinsam mit dem Kunden individuell und agil abstimmen.
Sie ist eine definierte Customer-Journey mit klaren Touchpoints und stellt Ihnen dem Kunden eine professionelle Durchführungsmethodik bereit.

ZIELGRUPPE

Vertriebsleitung und Mitarbeitende
(ggf. aus verschiedenen Bereichen)

DAS HABEN SIE DAVON

Ihre Treppe ist ein praktischer Werkzeugkasten und damit die Basis für:

- Schnellere Vorbereitung für Kunden-gespräche
- Zusätzliche persönliche Sicherheit zur aktiven und effektiven Steuerung des Kaufprozesses;
- Gezieltere und souveräne Nutzung von Commitments, was eine Reduktion von Blindleistung bedeutet;
- Höhere Erfolgsquote durch frühes Erkennen nicht erfolgversprechender Projekte oder Gegensteuern von „Erkalten“ in Kaufprozessen

ECKDATEN

Dauer	1 Tag
Teilnehmende	4-5

KONTAKT

NUTBASER GmbH
+49 7524 9788-610
nutbaser.com
info@nutbaser.de

