

NUTBASER® TRAINING

PRESALES EXCELLENCE PROGRAM

»Presales« ist eine zentrale Rolle im Projektvertrieb komplexer Lösungen. Eine kompetente Begleitung des Kunden in der Presales-Rolle wird immer mehr zentraler Erfolgsfaktor.

Expert*innen benötigen in der Presales-Rolle fachliche Kompetenz sowie die Fähigkeit, Vertrauen des Kunden in die neue Lösung aufzubauen. Dies ist eine klare Vertriebskompetenz – auch wenn sich gerade die Spezialist*innen oft nicht als „Vertriebler“ verstehen.

Die Kombination aus fachlichem Tiefgang, kundenorientiertem Einfühlungsvermögen, klarer Analyse und inspirierendem Ideenaustausch stellt die besondere Anforderung an die Presales-Rolle nur teilweise dar. Neben Kommunikationsstärke sind strukturiertes systemisches Vorgehen bei der Discovery und wirkungsvolle Präsentationstechniken relevant.

Diesen Mix bildet das Presales Excellence Program ab und nimmt die Teilnehmenden behutsam mit in das neue Vertriebs-Mindset.

*Kunden verstehen und zur besten Entscheidung führen.
So wird Presales zum Mehrwert für Kunden.*

INHALTE

Dieses kompakte Trainingsprogramm bietet aufeinander abgestimmte Lernerfahrungen für die täglichen Anforderungen im Presales.

- Kommunikation mit Wirkung – raus aus dem Standard
- Discovery – den Kunden als Ganzes verstehen. Effektive Discovery ist mehr als eine Analyse. Discovery wird zum Erlebnis.
- Den Kunden an die Hand nehmen – statt weit vorauslaufen: Kundenprozess führen
- Wer bin ich – Vertrieb oder Guru? Die richtige Rolle ausfüllen braucht ein authentisches Rollenverständnis.
- Die Kundensituation im Blick: Qualifizieren ist keine Kunst.
- Die treffende Nutzen-Projektion: den Kern treffen.
- Effektiv Präsentieren – weg von Feature- und Funktions-Demos.

TRAINING MIT METHODIK UND ... ANDERS

Kaufentscheidungen hängen zu einem großen Teil vom *Wie* und nicht vom *Was* ab. Anders als erwartet – das triggert oft in der Kundenbeziehung. Erfrischend anders verläuft auch das Training.

Interviews, Meetings und insbesondere Präsentationen, die in Kopf und Bauch gehen, können Ihre Kunden begeistern. Das NUTBASER-typisches Vorgehen in allen Kundeninteraktionen optimiert die Wirkungskompetenz.

Dieses Training bietet maximale Unterstützung für die Presales-Rolle – ohne dass es sich wie Vertriebst raining anfühlt.

ZIELGRUPPE

Techniker*innen, Expert*innen, Beratende, Ingenieur*innen und vergleichbare Mitarbeitende, die speziell für Presales-Aufgaben Kunden begleiten.

ABLAUF & ECKDATEN

Das Trainingsprogramm ist intensiv und erstreckt sich über ca. 4 Wochen:

Auftakt: **2 Tage Basis-Training** (Präsenz oder virtuell)
Gruppe mit max. 8 TN

Praxis: 3-4 Wochen Umsetzung mit weiteren Inhalten und Videomaterialien sowie Mail-/Telefon-Support
+ Aufgabenstellung und Vorbereitung Focus Session

Fokus: **1/2 Tag Focus Session** (virtuell) mit Schwerpunkt Präsentation / Kundeninteraktion (indiv. Aufgabe)

KONTAKT

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

