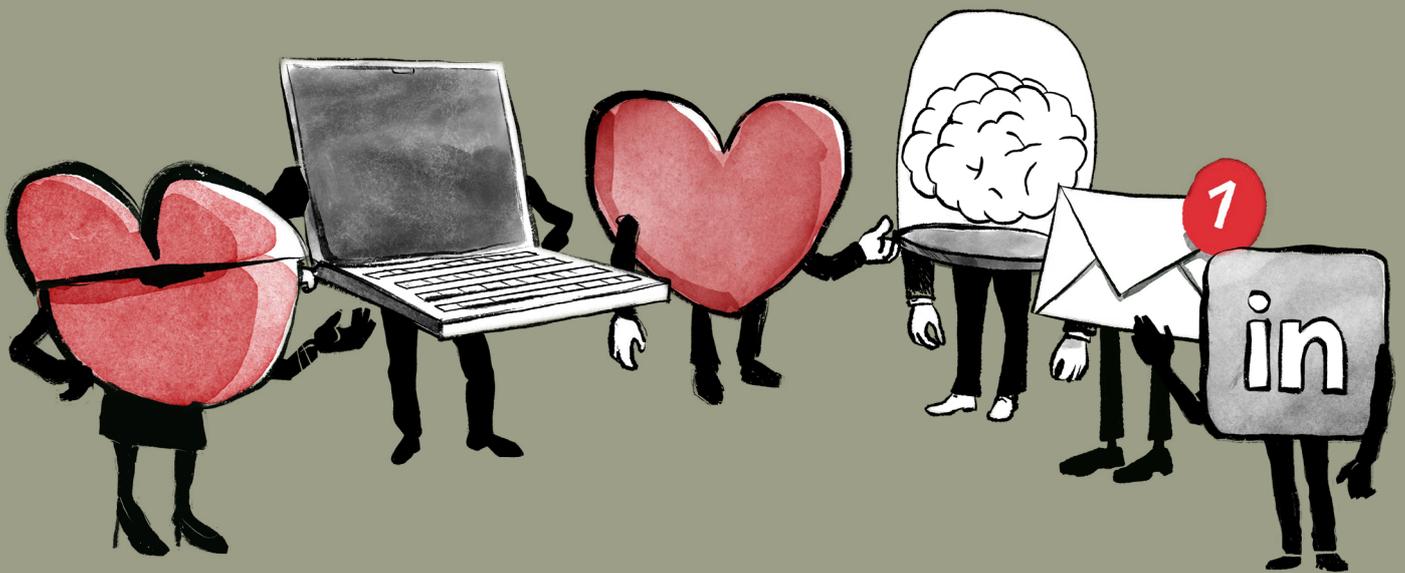


NBD⁺



UNLOCK YOUR SALES

Jahresprogramm 2022

NBD Management GmbH



Liebe Geschäftspartner, liebe Kunden!

Digitalisierung ist ein Schlagwort, das schon seit längerer Zeit die Geschäftswelt und vor allem Strategie- und Managementmeetings dominiert. Durch die Pandemie hat sich der Arbeitsalltag vor allem im Vertrieb massiv verändert. Kein Tag vergeht, an dem sowohl Verkäufer als auch Führungskräfte nicht mit der digitalen Transformation konfrontiert werden. Der digitale Wandel hat Kaufprozesse, Erwartungen der Kunden, eigene Geschäftsmodelle und den Wettbewerb verändert.

Die Karten wurden gänzlich neu gemischt. Manche Branchen sind die Verlierer, stehen vor großen Herausforderungen. Andere Branchen sind die Nutznießer, haben aber die Unsicherheit, ob die Geschäfte nach der Krise so laufen wie aktuell. Wir alle stecken also in der Veränderung. Wir sind gefordert. Fachlich und mental.

Aus eigener Erfahrung weiß ich, was es heißt, Veränderungen und Krisen zu meistern. Nein, vielmehr, aus ihnen zu wachsen. Vor einiger Zeit haben mich selbst die Komplexität und die Herausforderungen des Arbeitsalltages förmlich überrollt. Endstation Burnout? So dachte ich anfangs, aber nur kurz. Denn allmählich kehrte mein Wille zum Erfolg zurück. Nur anders. Reflektierter, achtsamer, selbstbewusster und fokussierter.

Der Mut zu neuen Methoden und einem neuen Lebens- und Arbeitsmodell haben mich gestärkt und stärken mich immer noch. Hier hat mir vor allem der Extremsport gelehrt, für eine Sache zu brennen, ohne zu verbrennen. Es braucht also neue Ansätze, um Herausforderungen heute und morgen zu bewältigen. Diese Learnings aus dieser Erfahrung – gepaart mit der Digitalisierungskompetenz in Vertriebsorganisationen – möchte ich mit meinem Team an Sie und Ihre Mitarbeiter weitergeben. Wir möchten Sie dabei unterstützen, den Herausforderungen, die speziell der digitale Wandel mit sich bringt, mit Offenheit, Methodik und einem neuen Stärkenbewusstsein zu begegnen.

So unterschiedlich unsere Formate auch sind – Onlineseminar, Lehrgänge, Präsenzworkshops oder Einzelcoachings –, sie alle haben ein Ziel: Menschen und Unternehmen im digitalen Wandel zu ermutigen und zu befähigen. Für mehr Arbeitsleistung und Arbeitszufriedenheit im Verkauf. Das treibt uns an. Wie wir das tun? Strukturiert, kompetent und mit einer großen Portion Leidenschaft. Das ist unsere DNA.



Peter Huber

Geschäftsführer und Eigentümer

NBD Management GmbH

DIGITALE KOMPETENZ KOSTET.



**KEINE
DIGITALE
KOMPETENZ
KOSTET
MEHR.**

NBD Management GmbH

Sparringpartner in der

Digitalen Transformation

Die NBD Management GmbH ist seit 2013 erfolgreicher Trainings- und Projektpartner im digitalen Wandel. Wir lösen die Herausforderungen unserer Kunden und unterstützen diese umsetzungsorientiert bei Ihrer digitalen Transformation. Die NBD Management GmbH vereint langjähriges Vertriebs-Know-how mit herstellerunabhängiger Technologiekompetenz und bietet ganzheitliche Transformationskonzepte an.

6

Damit verfügen wir über das nötige Rüstzeug, um Vertriebs- und Verkaufsorganisationen bei Veränderungsvorhaben zur digitalen Transformation erfolgreich zu unterstützen. Unsere umsetzungsorientierte Form der Beratung und Begleitung bietet Ihnen fundierte Expertise, hilfreiche Außenperspektive und temporäre Kapazitäten. Unser methodisches Vorgehen und die permanente Suche nach Quick Wins leiten unsere Arbeit. Spezialisiert auf Vertrieb und Verkauf arbeiten wir methodisch, faktenbasiert, pragmatisch und vor allem partnerschaftlich.

Wir kennen, verstehen und können den Digitalen Wandel.

Unsere Experten verkörpern die neue Geschäftswelt durch Mindset, Kompetenz und Arbeitsweise und überzeugen damit unsere Kunden. Durch unsere eigene Community (Xing-Gruppe mit mehr als 3.100 Mitgliedern) und unsere Digital Sales Talks sind wir am Puls der Zeit und Technik.

www.nbd.at

NBD Management GmbH	6
NBD LEARNING	8
Kompakte Trainings	8
Social Selling: Xing, LinkedIn, Facebook, Instagram, Youtube & Co im Außendienst	10
Remote Selling: Professionelle Online-Verkaufsgespräche im Außendienst	12
Phone Selling: Erfolgreich Telefonieren im Außendienst	14
Sales Update: So punkten Sie im Wettbewerb mit der digitalen Billigkonkurrenz	16
Sales Manager Update: Souverän und erfolgreich durch modernes Verkaufsmanagement	18
30 Tage Trainingsprogramme	20
Next Sales Level: Die 30-Tage-Challenge für Verkäufer:innen, die ihren nächsten Level erreichen wollen	24
Next CRM Level: Die 30-Tage-Challenge für alle CRM-Anwender	26
Digital Selling: Die 30-Tage-Challenge zur digitalen Fitness im Verkauf	28
Smart Selling: Die 30-Tage-Taktik-Challenge für Leistungsträger im Verkauf	30
Sales (R)evolution: Die 30-Tage-Taktik-Challenge für Hochleistungssteams im Wandel	32
Unkonventionelle Konzepte	34
Rock This Sh*t: Was Manager:innen vom Spitzensport lernen können	36
Dream it, wish it, do it! So wird Wunschenken zur Realität	38
Resilienz und Stressmanagement im Vertrieb: Der eigene Weg zwischen Bonus und Burnout	40
Frisches Schreiben im Verkauf: Die Macht der Worte im digitalen Kundenkontakt	42
Sind wir nicht alle Verkäufer? Verkaufs- und Kundenbeziehungswissen für Techniker	44
Perspektive Verkauf: Verkäufer kennen und verstehen. Was Sie lieben und was sie hassen	46
NBD COACHING	48
Personal Sales Coaching: Wie Sie Ihre Selbstwirksamkeit steigern	50
Personal Video Coaching: Nutzen Sie Unbewusstes für wirkungsvollere Verkaufsgespräche	51
Big Five Personality: Mit Transparenz im eigenen Verhalten Klarheit und Verständnis schaffen	52
NBD CONSULTING	54
Sales Consulting: Wir inspirieren und unterstützen Vertriebsorganisationen (B2B) im digitalen Wandel	56
Customer & Sales Touchpoints: Wirkungsvolle Kundenkontakte als Teil einer neuen „Customer Journey“	58
CRM Consulting: Mit externer IT-, Prozess- und Changekompetenz zum erfolgreichen CRM-System	60
Digital Sales Index®: Der digitale Wandel bekommt System	62
NBD PUBLISHING	64
NBD Management GmbH Ihr Content Provider	66
Potenzialentfaltung und BurnOut-Prävention im Vertrieb	68
NBD KEYNOTES	70
Keynotes	72
Mr. Digital Sales	74

Allgemeine Bemerkung zum Gesamttext:

Zugunsten der Lesbarkeit des Textes, haben wir uns größtenteils für eine einheitliche Schreibweise und keine Unterscheidung von männlichen und weiblichen Ansprachen entschieden.

NBD LEARNING

Kompakte Trainings

Kein Potenzial entfaltet sich über Nacht, es bedarf des Trainings, des Coachings und der passenden Technik. In unseren kompakten Trainings erhalten die Teilnehmer externe Impulse. Durch die Abwechslung zwischen Input und Gruppenarbeit erfahren und erleben sie die neuen Lerninhalte. Am Ende des Tages erarbeiten wir gemeinsam die individuellen Aktivitäten zur Fortführung im Arbeitsalltag. Nur so kommt es zu Verbindlichkeit und damit zum erhofften beruflichen und persönlichen Erfolg. Daher ist unser Credo: Automatisieren, was Routine ist. Stärken, was Talent ist.



Umsetzungsvarianten für diese kompakten Trainings

1. Team-Training (8 Einheiten): 100% Präsenz: 8 Stunden
2. Online-Impuls (4 Einheiten): 100% Online: 2 x 2 Stunden per MS Teams oder Zoom
3. Praxis-Training (8 Einheiten): 100% Online, 100% Präsenz oder im Mix
 - Woche 1: Kick-off und Wissensimpuls (2 Einheiten)
 - Woche 2: Praxiswoche (2 Einheiten als Hands-On-Session + Individuelles Sales Coaching)
 - Woche 3: Wissensimpuls (2 Einheiten)
 - Woche 4: Praxis- und Abschlusswoche (2 Einheiten als Hands-On-Session + individuelles Sales Coaching)

Social Selling

Xing, LinkedIn, Facebook, Instagram, Youtube und Co im Außendienst

Hier erfahren und erleben Sie, wie Sie sich richtig im Netz positionieren und Ihre Verkaufsarbeit durch Social Media pushen können. Konkrete Tipps helfen Ihnen, sich in der Social-Media-Welt professionell und wirkungsvoll zu bewegen.

Social Media ziehen Menschen magnetisch an. Viele unserer Kunden oder Wunschkunden tummeln sich auf sozialen Online-Plattformen. Mittlerweile gibt es eine große Anzahl an sozialen Netzwerken und Online-Tools, die sich mehr oder weniger für die vertriebliche Arbeit eignen. Die Relevanz der sozialen Plattformen für den B2B-Vertrieb ist nicht zu unterschätzen.

Wie kann ich soziale Netzwerke für den professionellen Verkauf nützen? Passt Social Media zur eigenen Persönlichkeit? Wie gehe ich die ersten Schritte? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch das Training leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie finden Ihre Positionierung im virtuellen Raum, schaffen und stärken Ihr eigenes Image und unterstützen so Ihre eigene Verkaufstätigkeit.
- Sie wissen, wie Sie im sozialen Netzwerk zu Ihren Wunschkunden kommen, schaffen Aufhänger für den Erstkontakt und sprechen Zielpersonen im Verkaufsgebiet direkt an.
- Sie erfahren, wie Sie soziale Netzwerke als Unterstützung bei Events oder Produkteinführungen nützen können.
- Gemeinsam überarbeiten wir mitgebrachten Postings und erarbeiten auf Wunsch Textbausteine, die Ihnen den Arbeitsalltag und den Einstieg ins Social Selling erleichtern.

Bei Bedarf führen wir für neue Verkäufer oder Quereinsteiger ein Basistraining im Umfang von 4 Einheiten durch.

Ideal für

Mitarbeiter und Führungskräfte im Außendienst, die soziale Netzwerke systematisch und professionell zur Zielerreichung nutzen wollen.

Ihr Extra

Alle Teilnehmer erhalten Textvorlagen für virtuelle Postings. Diese erleichtern garantiert den schnellen Einstieg in die neue Verkaufswelt.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im professionellen Umgang mit Facebook, Xing, LinkedIn & Co
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen Kompetenz im Umgang mit sozialen Netzwerken
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Soziale Netzwerke kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen und Spielregeln in sozialen Netzwerken
- Facebook, Instagram, Youtube, Xing, LinkedIn zur Leadgenerierung und Kundenbindung
- Die Bandbreite der Social-Media-Nutzung – vom Amateur bis zum Profi
- Was die berufliche Nutzung von der privaten Nutzung unterscheidet

Kundengewinnung und –bindung durch Social Selling

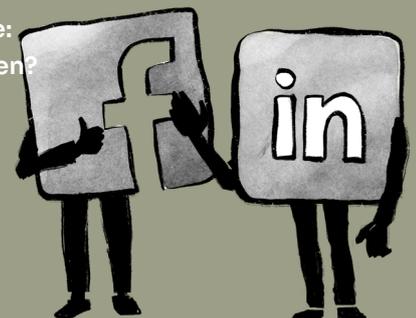
- Aufbau der eigenen digitalen Identität und Positionierung
- Der systematische Aufbau des eigenen Netzwerks
- Die Macht der Weiterempfehlung
- Soziale Netzwerke im eigenen Sales Funnel
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Verkaufsallday

Schriftliche Raffinesse im digitalen Dialog

- Was Follower wollen und worauf man bei Texten, Bildern und Videos achten sollte
- Mit Storytelling zum “Gänsehaut-Potenzial” Ihrer Postings
- Moderne Schreibkultur mit athentischen Formulierungen statt bürokratischer Korrespondenz
- Nutzung des firmeninternen Contents zur persönlichen Verkaufsarbeit im sozialen Netz

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufsgemeinschaft
- Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?



Remote Selling

Professionelle Online-Verkaufsgespräche im Außendienst

Hier erfahren und erleben Sie, wie Sie Online-Meetings im gesamten Verkaufsprozess gewinnbringend einsetzen. Von der Akquise über die Bedarfsanalyse bis hin zur Stammkundenbetreuung.

Vertriebs- und Verkaufsorganisationen sind seit Beginn der Corona-Krise oftmals darauf angewiesen, Kundenkontakte aus der Distanz zu managen. Online-Verkaufsgespräche sind mittlerweile ein Muss. Doch wer glaubt, dass ein Online-Meeting wie ein traditionelles Verkaufsgespräch abläuft, der irrt. Studien zeigen, dass viele Mitarbeiter in virtuellen Verkaufsgesprächen an Überzeugungskraft und Sicherheit verlieren. Das führt auf Dauer zu mehr Stress und weniger Erfolg.

Wann und wie setzt man MS Teams, Zoom, Webex und Co ein? Was zeichnet professionelle Online-Verkaufsgespräche aus? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch das Training leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, welche Arbeitsweise im virtuellen Dialog notwendig ist, um Kompetenz und Professionalität zu vermitteln.
- Sie lernen, wie Sie ein Online-Verkaufsgespräch gut vorbereiten
- Am Ende dieses Workshops werden Sie in der Lage sein, nutzenbringende Online-Meetings gezielt in Ihrem Verkaufsalltag einzusetzen.

Bei Bedarf führen wir für neue Verkäufer oder Quereinsteiger ein Basistraining im Umfang von 4 Einheiten durch.

Ideal für

Mitarbeiter und Führungskräfte im Außendienst, die Zoom, MS Teams, Webex & Co systematisch und professionell zur Zielerreichung nutzen wollen.

Ihr Extra

Alle Teilnehmer erhalten Textvorlagen für virtuelle Postings. Diese erleichtern garantiert den schnellen Einstieg in die neue Verkaufswelt.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im professionellen Umgang mit Zoom, MS Teams, Webex & Co
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen Kompetenz bei Online-Verkaufsgesprächen
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Eigenheiten der Online-Verkaufsgespräche kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen und Spielregeln in Online-Meetings im Verkaufsprozess
- Stärken und Schwächen von Online-Meetings im Kundenkontakt
- Die Bandbreite der Online-Verkaufsgespräche – vom Amateur bis zum Profi

Mehr Wirkung in Online-Verkaufsgesprächen

- Einsatz von digitalen Whiteboards und Umfrage-Tools
- Vorstellung und Live-Demo der digitalen Online-Tools (MS Teams, Zoom, Webex) sowie Tools zur Interaktion mit dem Kunden (Mentimeter, Slido, Google Jamboard etc.)

Gezielter Einsatz von Online-Meetings im Verkaufsprozess

- Einsatz von Online-Meetings im Verkaufsprozess: Erstkontakt, Bedarfsanalyse, Angebotspräsentation, Preisverhandlung, Zusatzverkauf etc.

Planung und Vorbereitung erfolgreicher Online-Verkaufsgespräche

- Die notwendige Technik als Grundvoraussetzung
- Das perfekte Drehbuch für ein wirkungsvolles Online-Verkaufsgespräch
- Umgang mit schwierigen Situationen und technischen Problemen

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufsgemeinschaft
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?



Phone Selling

Erfolgreich Telefonieren im Außendienst

Hier erfahren auch erfahrene Verkäufer, wie Sie mit neuen Methoden und Mut die Frequenz und Qualität Ihrer telefonischen Kundenkontakte weiterentwickeln.

Je digitaler die Welt, desto spielentscheidender wird der persönliche Kundenkontakt. Vor allem in Zeiten, in denen es nicht selbstverständlich ist, Kunden telefonisch zu kontaktieren.

Das Telefonieren auf hohem Niveau ist für manche Mitarbeiter im Außendienst sicherlich herausfordernd. Einerseits fällt die Macht der eigenen Persönlichkeit weg und andererseits agiert man oftmals im Auto und nicht an einem dezidierten Telefonie-Arbeitsplatz.

Welche Spielregeln gelten beim Telefonieren im Vergleich zum persönlichen Gespräch? Welchen Stellenwert hat die Vorbereitung? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch das Training leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie durch Struktur und hohe Nutzenorientierung Ihre Gesprächspartner am Telefon überzeugen.
- Sie lernen kreative Ansätze für einen einfachen und sicheren Gesprächseinstieg kennen.
- Sie telefonieren sicher(er), schlagfertig(er) und souverän(er). Das erhöht die Zufriedenheit – sowohl die eigene als auch die der Kunden.
- Am Ende des Workshops werden Sie in der Lage sein, die Verkaufsarbeit am Telefon aktiv und gezielt einzusetzen.

Bei Bedarf führen wir für neue Verkäufer oder Quereinsteiger ein Basistraining im Umfang von 4 Einheiten durch.

Ideal für

Ambitionierte Verkäufer im Außendienst, die den Wirkungsgrad Ihrer Telefonate heben möchten.

Ihr Extra

Alle Teilnehmer erhalten neben einer Checkliste für erfolgreiches Telefonieren eine bunte Auswahl an Telefonleitfäden für den eigenen Verkaufsalltag.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen zur professionellen Verkaufsarbeit mit dem Smartphone
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen Kompetenz im Umgang mit dem Smartphone im Außendienst
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Eigenheiten der Online-Verkaufsgespräche kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen und Spielregeln professioneller Verkaufsgespräche am Telefon
- Die Bandbreite des Telefonierens im Verkauf – vom Amateur bis zum Profi

Mehr Wirkung beim Telefonieren

- Stellenwert von Begrüßung und Verabschiedung
- Mehr Aufmerksamkeit und Wirkung durch den Einsatz passender Verkaufsvokabeln
- Die eigene Stimme kennen und durch einfache Sprechtechniken weiterentwickeln

Gezielter Einsatz des Smartphones im Verkaufsprozess

- Verkaufsfördernde Telefonate im Zuge des Vertriebsprozesses, vom Erstkontakt bis zur Stammkundenbetreuung

Planung und Vorbereitung von wichtigen und vor allem erfolgreichen Telefonaten

- Das perfekte Drehbuch für ein wirkungsvolles Verkaufstelefonat
- Mindset und Glaubenssätze als Erfolgsfaktor

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufsgemeinschaft
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?



Sales Update

So punkten Sie im Wettbewerb mit der digitalen Billigkonkurrenz

Hier checken Sie die eigene Verkaufsstärke. Neben dieser Standortbestimmung erfahren Sie, was Kunden von heute erwarten, wie sich die Konkurrenz entwickelt und was den modernen Verkäufer auszeichnet.

Manchmal braucht es einfach ein Update! Und das nicht nur am Laptop, sondern auch bei unserem Verkaufshandwerk. In diesem Update stellen Sie den Wirkungsgrad Ihrer Verkaufsmethoden und -techniken in einem zunehmend komplexen und digitalen Arbeitsalltag auf den Prüfstand. Mit welchen Methoden und Instrumenten lässt sich das eigene Verkaufsrepertoire sinnvoll erweitern? Welche Stärken können in einer digitalen Verkaufswelt ausgebaut oder intensiver genutzt werden? Welche Ineffizienzen oder auch Nachlässigkeiten haben sich eingeschlichen? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch das Training leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, welchen Einfluss die Digitalisierung auf den persönlichen Verkauf hat.
- Wir schaffen ein gemeinsames Bild über die Zukunft des Verkaufs.
- Sie erhalten wertvolle Inputs zur Verkaufstechnik, die Sie mit Sicherheit in Ihren Verkaufsalltag einbauen werden.
- Sie bekommen ein Gefühl, welche Ihrer Stärken Sie bewahren bzw. weiterentwickeln sollten.
- Die 33 Praxistipps des Sales Updates helfen Ihnen, selbstbestimmt und reflektiert Ihre eigene Leistungsfähigkeit als Verkäufer weiterzuentwickeln. So setzen Sie sich im Kampf mit der (digitalen) Billigkonkurrenz durch.

Bei Bedarf führen wir für neue Verkäufer oder Quereinsteiger ein Basistraining im Umfang von 4 Einheiten durch.

Ideal für

Ambitionierte Verkäufer in Außendienstorganisationen, die ihr Verkaufshandwerk überprüfen und up to date halten wollen.

Ihr Extra

Alle Teilnehmer erhalten das Buch „Potenzialentfaltung und Burnout-Prävention im Vertrieb“.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im modernen Verkauf
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen Verkaufskompetenz
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Moderne Verkaufsarbeit kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen und Spielregeln der modernen Verkaufsarbeit
- Erfolgreicher Verkauf im Wandel der Zeit
- Der Verkaufsalltag am digitalen Arbeitsplatz
- Die Macht der Neugierde

Den eigenen Blick lenken

- Der neue Stärkenblick im Verkauf
- Umgang mit Unsicherheiten
- Neue Kunden erkennen, verstehen und überzeugen
- Fluch oder Segen der Standardisierung im Verkauf
- Umgang mit breiten Produktportfolios
- Bewältigung der neuen Verkaufskomplexität

Die Veränderung der Kundenkontakte

- Die Weiterentwicklung der Customer Journey: Wie und wo erreichen wir unsere Kunden?
- Die Bedeutung des Augenblicks
- Einsatz digitaler Technologien im Verkaufsalltag

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufsgemeinschaft
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?



„Peter Huber ist toller ein Sales Motivator und Vortragender, der es versteht, pointiert und kurzweilig Sales-Know-how zu vermitteln und das jeweilige Auditorium auf eine digitale Reise zur eigenen Verkaufsidentität mitzunehmen.“

Mag. Sascha Krammer

Vice President Business Sales Multichannel Management

Magenta Telekom

Sales Manager Update

Souverän und erfolgreich durch modernes Verkaufsmanagement

Hier reflektieren wir die eigene Führungskompetenz. 33 Praxistipps zeigen, was moderne Führung bedeutet und wie neue Methoden, Instrumente und Impulse frischen Wind in den Führungsalltag bringen.

Die Verkaufswelt dreht sich immer schneller. Wer als Führungskraft nicht up to date ist, brennt mit Sicherheit aus. In diesem Update stellen Sie den Wirkungsgrad Ihrer Führung in einem zunehmend komplexen und digitalen Arbeitsalltag auf den Prüfstand. Der Austausch mit Kollegen wird erfrischend wirken, gerade für jene, die schon lange und erfolgreich im Job ist.

Mit welchen Methoden und Instrumenten lässt sich das eigene Führungsrepertoire sinnvoll erweitern? Welche Ineffizienzen oder auch Nachlässigkeiten haben sich eingeschlichen? Diese und noch weitere Reflexionsfragen werden uns gemeinsam durch das Training leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, welchen Einfluss die Digitalisierung auf Ihren Alltag als Führungskraft hat.
- Sie erfahren, wie Sie neue Technologien wirkungsvoll im Sales Funnel (zum Beispiel zur Leadgenerierung) einsetzen und wie Sie anhand Ihrer Customer Journey Ziele für Ihre Touchpoints definieren und die Anforderungen unterschiedlicher Vertriebskanäle analysieren.
- Wir schaffen ein gemeinsames Bild über die Zukunft der strategischen und operativen Führung im Verkauf.
- Sie bekommen ein Gefühl, welche Ihrer Stärken Sie bewahren bzw. weiterentwickeln sollten.

Bei Bedarf führen wir für junge bzw. neue Führungskräfte ein Basistraining im Umfang von 4 Einheiten durch.

Ideal für

Ambitionierte Führungskräfte in Außendienstorganisationen, die ihre Verkaufs- und Führungskompetenz überprüfen und up to date halten wollen.

Ihr Extra

Alle Teilnehmer erhalten das Buch „Potenzialentfaltung und Burnout-Prävention im Vertrieb“.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im strategischen und operativen Vertriebsmanagement
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen Führungskompetenz
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Moderne Führungsarbeit kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen und Spielregeln der modernen Führungsarbeit im Vertrieb
- Wirksames Vertriebsmanagement im Wandel der Zeit
- Die Macht der Neugierde
- Von der ICH- zur WIR-Kultur

Strategisches Vertriebsmanagement

- Reifegradanalyse im Vertrieb
- Einfluss der Digitalisierung auf den Führungsalltag in Vertriebsorganisationen
- Vertriebskanäle im Kosten-Nutzen-Vergleich
- Vertriebsmethoden im Überblick

Operatives Vertriebsmanagement

- So geht "Beidhändige Führung": das Tagesgeschäft vorantreiben und gleichzeitig innovative Veränderungsprozesse managen
- Performancemanagement im Verkaufsalltag
- Psychologie und Motivationsstrategien im Führungsalltag

Erfolgsfaktor ICH als Führungskraft

- Rolle und Akzeptanz als Führungskraft
- Führungskraft als Coach – Ist das möglich?
- Digitale Kompetenz in der Führung von Vertriebsorganisationen

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufsgemeinschaft
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll in Zukunft bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?

NBD LEARNING

30 Tage Trainingsprogramme

Veränderung funktioniert nicht über Nacht. Unser Gehirn braucht einige Wochen Zeit, um veränderte Arbeits- und Denkweisen zur Routine zu entwickeln. Die Sehnsucht nach Gewohntem wird uns verunsichern. Die ersten Schritte auf einem neuen Weg fühlen sich meist wackelig an. Ein Sportler sagt an dieser Stelle: "Dream it, wish it, do it!" Und dann stellt er sich diesen neuen Weg vor, teilt ihn in Etappen, sucht nach Techniken, Lösungen, nach der besten Ausrüstung. Er redet seinen Sieg nicht vorab durch Zweifel tot, sondern er trainiert und reflektiert und handelt nach seinem Plan, um zu siegen. Nichts hält ihn auf, kein schlechtes Wetter, keine Unpässlichkeit, keine Bequemlichkeit. Er hält an seinem Plan fest, weil er einen Sinn darin sieht, ihn umzusetzen. Er will dieses Glücksgefühl erleben, das sich nur einstellt, wenn zuvor Disziplin und Wille ihn durch alle Höhen und Tiefen auf dem Trainingsweg begleitet haben.



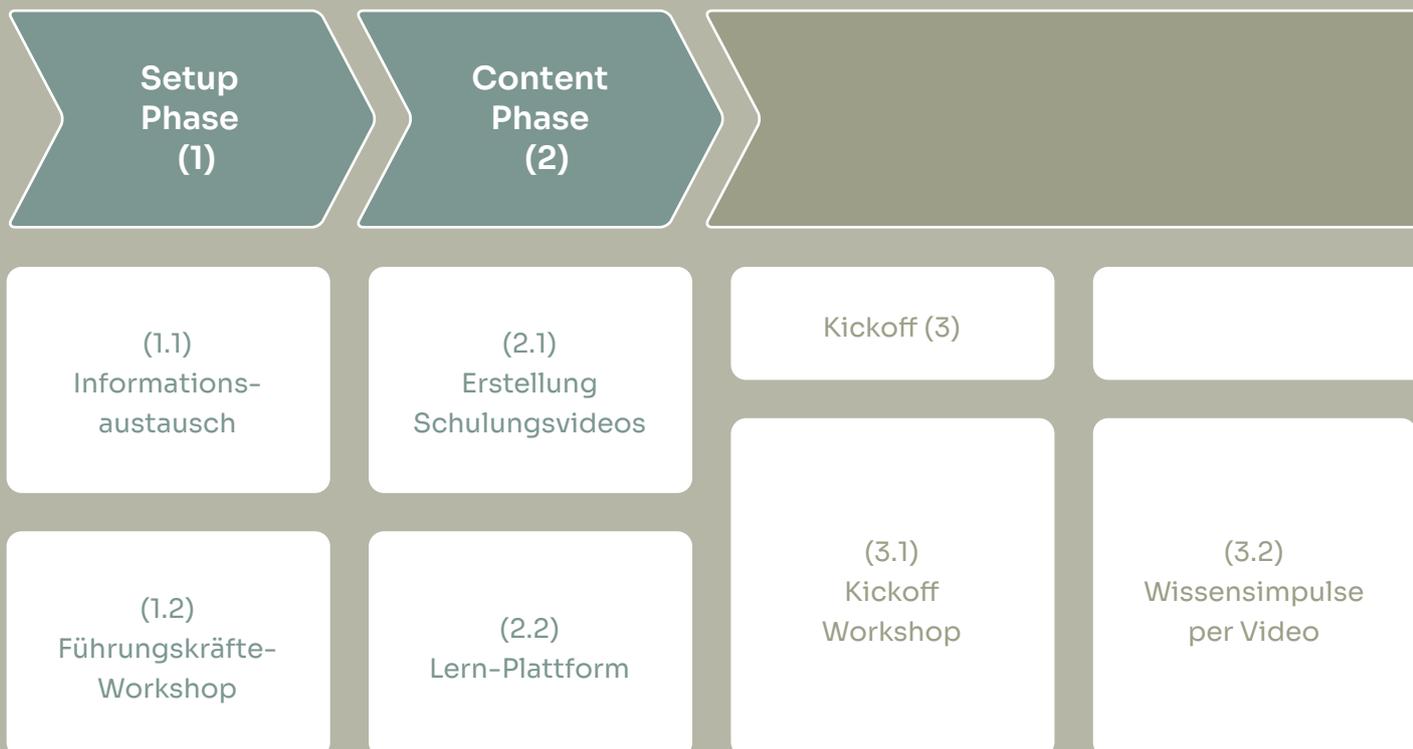
Umsetzungsvarianten für diese kompakten Trainings

1. Team-Programm im Online- und Präsenz-Mix.
2. Intensität, Lerninhalte und Durchlaufzeit passen wir auf Kundenwunsch an.

30 Tage im Detail

In diesem Trainingsformat hat die Eigenverantwortung, die Selbständigkeit und die Freiwilligkeit einen besonders hohen Stellenwert.

Die Umsetzung erfolgt im Online- und Präsenz-Mix. Intensität, Lerninhalte und Durchlaufzeit passen wir auf Kundenwunsch an.



Was macht dieses Trainingsprogramm einmalig?

1. Veränderung braucht Zeit. Durch den mehrwöchigen Ansatz legen wir den Grundstein für eine nachhaltige Entwicklung
2. Die Selbstlern- und Praxishasen entwickeln ein selbstgesteuertes und eigenverantwortliches Lernen der Teilnehmer
3. Die Transferaufgaben haben einen konkreten Bezug auf die Tätigkeit der Teilnehmer. Das ermöglicht ein erstes "Ausprobieren" und liefert Arbeitsergebnisse für den Arbeitsalltag.
4. Die Schulungsvideos werden skriptbasiert erstellt. Vor jedem Dreh erhält der Kunde zur Anpassung das Skript – das stellt ein Corporate Wording sicher.
5. Die Führungskraft wird aktiv eingebunden. D.h. vom Briefing, über den Videodreh bis zum Abschluss-Workshop. Das stärkt/steigert die Akzeptanz der Führungskraft im Team.
6. Durch den mehrwöchigen Ansatz ist ein Teambuilding-Aspekt spürbar. Trotz Online-Umsetzung während der Praxis- und Selbstlernwochen.

Trainingsphase (3)

Follow Up (4)

4 Wochen Lernphase (3)

Abschluss (3)

(4.1)
Führungskräfte
Workshop

(3.2)
Live-Einheiten zum
Erfahrungsaustausch

(3.2)
Wochenchallenges
mit Prämierung

(3.3)
Abschluss-
Workshop

(4.2)
Reality Check

Next Sales Level

Die 30-Tage-Challenge für Verkäufer:innen, die ihren nächsten Level erreichen wollen.

Mit dieser 30-Tage-Challenge arbeiten Sie nachhaltig an den Kompetenzen im Team. Dabei gehen wir ganz speziell auf die unterschiedlichen Verkaufspersönlichkeiten ein.

Noch heute ist der Irrglaube weit verbreitet, dass Verkaufen eine Kunst sei. Natürlich braucht es Talent, um auf höchstem Niveau zu agieren. Doch mit Fleiß und dem Bewusstsein, sich das Verkaufshandwerk anzueignen, kommt man weiter als man sich das vorstellen kann. Wie liegen meine Stärken im Verkauf? Wie kann ich mich gezielt und nachhaltig weiterentwickeln? Welche Verkaufsmethoden passen zu meiner Persönlichkeit? Welche nicht? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch die 30-Tage-Challenge leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie werden die Beratungsqualität zu erhöhen und die eigene Verkaufskraft auf- und auszubauen
- Sie entwickeln Kundenbeziehungen z. B. durch den Einsatz von neuen Kontaktmöglichkeiten (z.B. Microsoft Teams oder auch geplante Jahresgespräche) gezielt weiter
- Sie steigern den Wirkungsgrad verfügbarer Ressourcen (z. B. Beratungs- und Verkaufswerkzeuge, digitale Technologien)

24

Auf Wunsch coachen wir Ihre Vertriebsmitarbeiter in wichtigen, aktuellen Verkaufsprojekten.

Ideal für

Ambitionierte Menschen in Außendienstorganisationen, die ihre Fertigkeiten im Verkaufshandwerk nachhaltig entwickeln möchten.

Ihr Extra

Auf Wunsch erhalten Sie uneingeschränkte Rechte zur Nutzung der Schulungsvideos im Unternehmen.



“Wir haben uns für ‘Next Sales Level’ mit Peter Huber entschieden, um einen neuen Weg der Ausbildung zu gehen, indem über einen Zeitraum von 4 Wochen ein Verkäufer-Team durch den Trainer gemeinsam mit der Führungskraft begleitet wird. Der Einsatz von Videos unterstreicht unseren Weg der Digitalisierung und nützt uns nachhaltig, um an erlernten Themen dranzubleiben. Die Methode, gemeinsam mit Trainer und Führungskraft, über mehrere Wochen im Team sehr dynamisch zu arbeiten, hat mich sehr begeistert und ich bin überzeugt, dass dieser neue Weg für uns absolut der richtige ist.”

Mario Schindlmayr

Geschäftsführer Würth Österreich

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Handwerk Verkauf: Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im modernen Verkauf
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen Verkaufskompetenz
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Die neue Verkaufsarbeit kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Der neue Stärkenblick im Verkauf
- Erfolgsfaktor Ich: Die persönliche Positionierung online wie offline

Neue Kunden kennen, verstehen und begeistern

- Erfolgreich durch emotionales verkaufen und beraten
- Die Jungen ticken anders
- Der Kunde als Fan

Die Macht der Worte

- Konsequente Nutzenorientierung
- Magic Words
- Die Simplifizierung als Erfolgsfaktor

Big Points im Kundenkontakt

- Geschäftsentscheidende Kundenkontakte im Verkaufsprozess
- Der rote Faden im Kundendialog
- Warum jetzt?

Digitale Helfer

- Die Rückeroberung der Zeit
- Raus aus dem Hamsterrad
- Nutze und gestalte die Technik

Mentale Stärke im Verkauf

- Glaubenssätze und Mindset im Verkauf
- Mit Freude in die Einwandbehandlung
- Mit Wegbegleitern zum Erfolg

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufcommunity
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise:
Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?

Next CRM Level

Die 30-Tage-Challenge für alle CRM-Anwender – Für mehr Erfolg und weniger Stress im Verkaufsalltag

Mit dieser 30-Tage-Challenge werden Sie zum CRM-Poweruser! Mit der bestmöglichen Anwendung Ihres firmeninternen CRM-Systems steigern Sie sowohl Ihre Arbeitsleistung als auch Ihre Arbeitszufriedenheit! Darauf geben wir unser Wort.

Viele CRM-Systeme halten im Tagesgeschäft nicht das, was zu Projektbeginn versprochen wird. Liegt es an den falschen Erwartungen oder doch an der fehlenden Kompetenz im Umgang damit? Sowohl Mitarbeiter, Poweruser als auch Führungskräfte erarbeiten Möglichkeiten, das firmeninterne CRM-System in ihrem Verkaufsalltag noch besser einzusetzen.

Was kann mein CRM-System? Welche Funktionen haben Potenzial? Wie kann ich mir mit dem CRM-System Zeit sparen? Wie kann ich mir mit dem CRM-System einen neuen Wettbewerbsvorteil im Verkaufsalltag erarbeiten? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch die 30-Tage-Challenge leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen breiten Einstieg in die Welt des Customer Relation Managements
- Sie lernen die Ziele und Erfolgsfaktoren von CRM und dem Management von Kundenbeziehungen kennen.
- Sie erhalten Beispiele für wichtige Kennzahlen, um den Erfolg der eigenen CRM-Aktivitäten messen zu können
- Sie erfahren, wie Daten im Unternehmen generiert und genutzt werden
- Sie werden für das methodische Vorgehen im Verkaufsalltag sensibilisiert
- Sie probieren CRM-Funktionen aus, lernen die Abgrenzung zu anderen Programmen kennen und entdecken neue Potenziale
- Insidertipps zur Anpassung des CRM-Systems an die eigenen Wünsche verbessern die Anwendung im Verkaufsalltag

Auf Wunsch coachen wir Ihre Vertriebsmitarbeiter in wichtigen, aktuellen Verkaufsprojekten.

Ideal für

Vertriebsorganisationen, die bereits mit CRM-Systemen arbeiten, bzw. vor der CRM-Einführung stehen.

Ihr Extra

Die Videos werden auf Basis unserer Lernbibliothek erstellt. Sie werden auf Ihr Unternehmen maßgeschneidert, die handelnden Führungskräfte eingebunden – das steigert die Akzeptanz im Wandel.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im Umgang mit CRM-Systemen
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen digitalen Kompetenz
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Systemgestützte Verkaufsarbeit kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen und Spielregeln der systemgestützten Verkaufsarbeit
- Leistungs und Wettbewerbsvorteile mit einem CRM-System
- Konsequenzen einer mangelhaften Anwendung

Customer Relation Management – In Theorie und Praxis

- Erfolgsfaktoren für gutes CRM
- Überblick der Schlüsselfunktionen für eine erfolgreiche Verkaufstätigkeit
- Daten als Werttreiber im Unternehmen

Die eigene Selbstorganisation mit dem CRM

- Kennzahlen für die Steuerung des eigenen Verkaufserfolgs
- Steuerung der Aufgaben und Zusammenarbeit mit Kollegen
- Strategische Kundenewinnung und -bindung

Wirkungsvolle Kundenkontakte mit dem CRM

- CRM im operativen Kundenkontakt
- Mit dem CRM zur neuen Positionierung im Kundenkontakt

Speziell für Führungskräfte

- Die Führungskraft als Erfolgsfaktoren im digitalen Wandel
- Systemgestützte Führung und Steuerung von Verkaufsteams

Speziell für Power-User

- Die Rolle als Kollege und Power-User
- Methoden und Praxisbeispiele zur Motivation, Unterstützung und Ausbildung von Kollegen
- Umgang mit Konflikten und schwierigen Situationen

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufsgemeinschaft
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?



Digital Selling

Die 30-Tage-Challenge zur digitalen Fitness im Verkauf

Mit dieser 30-Tage-Challenge erfahren Sie, wie Sie die Chancen digitaler Technologien zur Neukundengewinnung und Kundenbindung nutzen können. Dabei gehen wir stark auf firmeninterne Technologien und Anwendungsprogramme ein.

Digitale Kompetenz kostet. Fehlende digitale Kompetenz kostet mehr. Vor allem durch die Pandemie hat sich die digitale Umstellung im Beruf und Alltag stark beschleunigt. Diese Veränderung macht auch vor dem Verkauf nicht halt. In einem mehrwöchigen Programm arbeiten die Verkäufer gemeinsam mit dem Trainer an der Frage, wie sie durch den Einsatz digitaler Technologien den zukünftigen Verkaufserfolg sichern und ihre Kunden begeistern und überzeugen können.

Welche digitalen Tools helfen bei der Neukundengewinnung und Stammkundenbetreuung? Wie kann ich neue Kundenerlebnisse schaffen? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch die 30-Tage-Challenge leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, welche Herausforderungen in der neuen Verkaufswelt auf uns Verkäufer und Berater warten.
- Sie erkennen und erleben den Nutzen der digitalen Tools in konkreten Verkaufssituationen wie z.B. Verkaufspräsentationen.
- Sie verifizieren Ihre eigene Standortbestimmung zur digitalen Kompetenz und verbessern dadurch Ihre Fähigkeit zur Selbstreflexion.
- Sie erkennen Ihre Stärken im digitalen Kontext und lernen, diese gezielt einzusetzen.
- Sie fühlen sich ermutigt, auf die Suche nach den Potenzialen der bis jetzt verwendeten Technologien zu gehen und abseits etablierter Wege Neues auszuprobieren.

Auf Wunsch coachen wir Ihre Vertriebsmitarbeiter persönlich und machen sie fit für den digitalen Wandel.

Ideal für

Ambitionierte Menschen in Außendienstorganisationen, die ihre Fertigkeiten im Verkaufshandwerk nachhaltig entwickeln möchten.

Ihr Extra

Die für Ihr Unternehmen maßgeschneiderten Videos werden auf Basis unserer bewährten Lernbibliothek erstellt. Dabei binden wir die handelnden Führungskräfte ein – das steigert die Akzeptanz der Führungskräfte im Wandel.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der digitalen Schlüsselkompetenzen im modernen Verkauf
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen digitalen Kompetenz
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Digitale Verkaufsarbeit kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen und Spielregeln der Verkaufsarbeit in einer zunehmend digitalen Arbeitswelt
- Neue Potenziale durch den wirkungsvollen Einsatz firmenintern eingesetzter IT-Systeme

Online-Verkaufsgespräche auf Profi-Niveau

- Eigenheiten und Spielregeln in Online-Meetings
- Planung und Vorbereitung professioneller Online-Verkaufsgespräche
- Einsatz von digitalen Whiteboards und Umfrage-Tools

Social Media zur Kundengewinnung und –bindung

- Die eigene Positionierung auf Facebook, Xing, LinkedIn & Co
- Auf- und Ausbau von persönlichen Netzwerken
- Vergleich von beruflicher und privater Nutzung
- Schriftliche Raffinesse im digitalen Dialog

Moderne Verkaufsansätze in einer hybriden Verkaufswelt

- Vom Produktverkauf zum strategischen Verkauf
- Die optimale Verknüpfung zwischen Mensch und Technik
- Das Smartphone im Verkaufsalltag
- Die eigene Neugierde als Antriebsmotor im digitalen Wandel

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufsgemeinschaft
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?



„Das aktive Arbeiten und ‘Ins-TUN-Kommen’ ist mir sehr wichtig. Deshalb haben mir der Praxisbezug und die Einbindung der Berater ganz besonders gut gefallen.“

Christian Haid

Vorstand Sparkasse Ried-Haag

Smart Selling

Die 30-Tage-Taktik-Challenge für Leistungsträger im Verkauf

Mit dieser 30-Tage-Challenge arbeiten wir am taktischen Verkauf, d.h. an der Planung, Vorbereitung, Analyse und Teamarbeit im Verkaufsalltag: Das sind die Kernaspekte von Smart Selling. Oder wie wir es sagen: Die schlaue Art zu verkaufen!

Der Wettbewerb wird immer härter. Im Verkaufsprozess müssen täglich unzählige Informationen gesichtet, sortiert und organisiert werden. Man arbeitet wie verrückt, die Ergebnisse stellen sich aber oft nicht wie gewünscht oder gefordert ein. Hier setzt Smart Selling an: Für das Selbstmanagement und die Teamorganisation stehen digitale Tools zur Verfügung, die bei der täglichen Verkaufsarbeit helfen. Wo hat meine aktuelle Arbeitsweise Stärken? Wie kann mir eine geplantere Arbeitsweise helfen? Können digitalen Technologien die Vorbereitung, Planung und Selbstorganisation unterstützen? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch die 30-Tage-Challenge leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, welche Herausforderungen durch die Digitalisierung und Globalisierung auf Sie im Arbeitsalltag zukommen, und wie Sie damit umgehen.
- Sie lernen, wie digitales Selbstmanagement funktioniert, und können digitale Werkzeuge für die persönliche Planung und Organisation integrieren.
- Sie lernen, wie Sie mittels effizienten Aufgabenmanagements vorausschauend planen und Ihre Zeitressourcen schonen.
- Sie lernen, wie Sie die vorgestellten digitalen Werkzeuge gezielt in Ihre Arbeits-, Team- und Organisationsprozesse integrieren.

Auf Wunsch coachen wir Ihre Vertriebsmitarbeiter in wichtigen, aktuellen Verkaufsprojekten.

Ideal für

Vertriebsteams in Außendienstorganisationen als Unterstützung bei der Einführung eines CRM-Systems.

Ihr Extra

Auf Wunsch erhalten Sie uneingeschränkte Rechte zur Nutzung der Schulungsvideos im Unternehmen.

Unser Versprechen

Dieses Wissen führt sowohl zur langfristigen Optimierung der Arbeitsleistung als auch zur Stressprävention in einer immer dynamischeren Arbeitswelt.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im strategischen und taktischen Verkauf
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen Strategiekompetenz
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Strategische und taktische Verkaufsarbeit kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen und Spielregeln der strategischen und taktischen Verkaufsarbeit
- Sensibilisierung für das methodische Vorgehen in Verkaufsalltag

Methoden zu Strategie und Taktik im Verkauf

- Segmentierung, Qualifizierung und Priorisierung im Verkaufsgebiet
- Entwicklung von Szenarien in unsicheren und unbeständigen Geschäftsfeldern
- Stakeholder-Management im Verkaufsprozess
- Nutzenorientierung vs Produktorientierung
- Big Points im Kundenkontakt (Customer Journey)
- Die eigene Positionierung im Online-Offline-Kundenkontakt
- Teamselling in Premium-Segmenten

Smart Workplace im Verkauf

- Digitales Selbstmanagement mit erprobten Werkzeugen
- Neue Tools für eine effektive Teamorganisation
- Digitale Werkzeuge für ein effektives Zeit- und Aufgabenmanagement
- Mit einem 360-Grad-Blick mehr Erfolg im Verkaufsgespräch
- Sammlung, Analyse und Nutzung von Daten
- Leadgenerierung und Lead-Entwicklung im digitalen Vertrieb

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufsgemeinschaft
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll in Zukunft bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?

Sales (R)evolution

Die 30-Tage-Challenge für Hochleistungsteams im Wandel

Mit dieser 30-Tage-Challenge denken wir gemeinsam den Vertrieb neu! Sie erarbeiten sich praxisnahen Methoden und Vorgehensweisen, mit denen Hochleistungsteams im Vertrieb die eigenen Veränderungsprozesse nachhaltig einleiten und führen.

„Jede Veränderung schreckt die Glücklichen.“ Das hat schon Schiller gesagt. Und darum ist es vor allem für erfolgreiche Menschen im Verkauf schwer, den eingeschlagenen, etablierten Weg zu verlassen. Wenn Sie Veränderungsprozesse verantworten, ist es wichtig, dass Sie den Change nicht nur fachlich, sondern vor allem auch auf emotionaler Ebene mit dem gesamten Team gestalten können. Mit diesem Programm unterstützen wir diesen gemeinsamen Wandel.

Wie funktioniert Change? Was spricht für und was gegen den Wandel? Wie sieht ein attraktives Zukunftsbild aus? Welcher Weg erscheint erfolgreich? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch die 30-Tage-Challenge leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie wenden Changemanagement-Methoden und -Instrumente anhand Ihrer Praxisfälle im Team an und können Veränderungsprozesse erfolgreich einleiten und steuern.
- Sie erfahren, wie Sie die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Changemanagement-Vorhaben steigern und welche Interventionen gerade auch in Zeiten räumlicher Distanz dafür geeignet sind.
- Sie können Veränderungsprozesse im Team gestalten. Dabei schärfen Sie Ihr Profil als Hochleistungsteam.
- Sie arbeiten in kleinen Lerngruppen zur Reflexion Ihrer persönlichen Themen und Praxisfälle und zur Überprüfung Ihrer eigenen Change-Kompetenz.

Auf Wunsch coachen wir Ihre Vertriebsmitarbeiter in wichtigen, aktuellen Verkaufsprojekten.

Ideal für

Ambitionierte Vertriebsteams in Veränderung: vom Produkthanbieter zum Lösungsanbieter, vom humanzentrierten Außendienstvertrieb zum Multichannel-Vertrieb, vom Schlagzahlvertrieb zum Key-Account-Management, u.v.m.

Ihr Extra

Auf Wunsch erhalten Sie das uneingeschränkte Recht zur Nutzung der Schulungsvideos im Unternehmen.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im Wandel
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen Veränderungskompetenz
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Veränderungsmechanismen kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen und Spielregeln erfolgreicher Veränderungen im Vertrieb

Erfolgreiche Veränderungen in Vertriebsorganisationen

- Vom Problem oder Handlungsdruck zur Zielformulierung
- Die Kraft der Stärkenorientierung in der Veränderung
- Erarbeitung einer Kompetenzmatrix zur Bewältigung der neuen Herausforderungen
- Motivationsstrategien in Vertriebsorganisationen
- Erfolgsfaktor Team – Rollen und Aufgaben im Wandel
- Strategische und operative Instrumente in Veränderungsprozessen

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufcommunity
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll in Zukunft bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?



„Mit Peter Huber stand uns ein kompetenter und leidenschaftlicher Berater zur Seite, der wesentliche Impulse bei der Weiterentwicklung des Vertriebs von Produktzentriert zu Solutionzentriert mit Erweiterung des IT Portfolios gegeben hat. Es entstanden umfangreiche wertvolle Arbeitsmaterialien und Tools, die in der strukturierten Vorbereitung des Vertriebs aber auch in der Interaktion mit dem Kunden direkt angewendet werden konnten. Zahlreiche Erfolge konnten damit erzielt werden. Ich kann Peter Huber als Berater und Trainer in Sales- und Change-Projekten sehr empfehlen.“

Ing. Mag. Wolfgang Januska, MBA

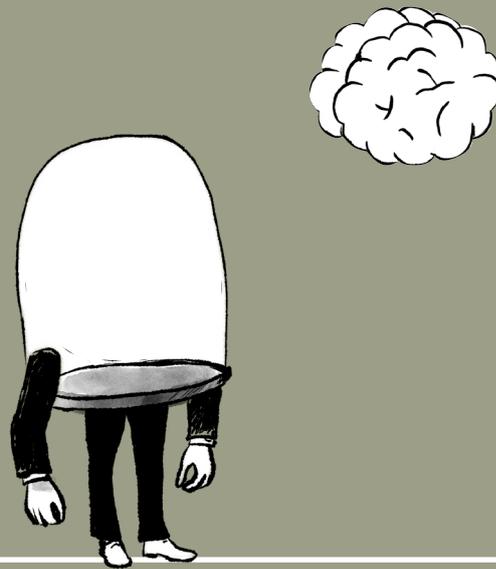
Prokurist, Salesmanager Corporate & Global Accounts
KONICA MINOLTA Business Solutions Austria GmbH

NBD LEARNING

Unkonventionelle Konzepte

Die Welt ist verrückt. Dem wollen wir gerecht werden. Es gibt also nicht nur verrückte Kunden, Märkte, Produkte, sondern auch verrückte Trainings-Konzepte. Mit diesen Trainings wollen wir neue Wege gehen. Damit eröffnen wir neue Denkansätze! Versprochen!

Jedes Training enthält einen 45-minütigen Reality Check per MS Teams. Ca. vier Wochen nach dem Training wird gemeinsam mit den Teilnehmern eine Standortbestimmung durchgeführt. Dabei geht es um die Fragen, inwieweit die Lerninhalte im Verkaufsalltag integriert werden konnten und welche Erfahrungen gesammelt wurden.



Umsetzungsvarianten für die verrückten Trainingskonzepte

1. Team-Training (8 Einheiten): 100% Präsenz: 8 Stunden
2. Online-Training (8 Einheiten): 100% Online: 4 x 2 Stunden per MS Teams oder Zoom
3. Praxis-Training "Das Siegerprinzip – Neue Wege vier Wochen!": 100% Online oder Präsenz
4. Woche 1: Kick-off und Wissensimpuls (2 Einheiten)
Woche 2: Praxiswoche mit Hands-on-Session (2 Einheiten + Individuelles Sales Coaching)
Woche 3: Wissensimpuls (2 Einheiten)
Woche 4: Praxis- und Abschlusswoche mit Hands-on-Session (2 Einheiten + Individuelles Sales Coaching)

Rock This Sh*t

Was Manager:innen vom Spitzensport lernen können

Für alle, die ihre berufliche und persönliche Performance verbessern wollen. Durch die spannende Verknüpfung von Sport und Business erfahren Sie, welche Stellschrauben zum Erfolg in einer wettbewerbsintensiven Arbeitswelt führen.

In diesem Trainingsprogramm zeigen wir, wie einfach man zum Erfolg kommen kann, wenn man die Erfolgsrezepte des Spitzensports mit jenen des Geschäftslebens verbindet. Die Methode hinter diesem einzigartigen Führungskräfte-seminar basiert auf den Erkenntnissen von Sportmedizin, Psychologie und Management-Methoden. Dazu wird das Modell der „Big Five“ der Persönlichkeitspsychologie sowie Ansätze aus dem Sport herangezogen.

Welche Prinzipien aus dem Sport sind auf das Business übertragbar? Wie kann die Sport-Metapher in der Führungsarbeit hilfreich sein? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch die 30-Tage-Challenge leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie werden Ihr Handlungsrepertoire als Führungskraft erweitern und dadurch den eigenen Erfolgsweg strukturiert und eigenverantwortlich weiterentwickeln.
- Fundierte Methoden gepaart mit plakativen Beispielen zeigen auf, wie Sie Stress reduzieren und welche Maßnahmen Sie zur Steigerung des persönlichen Wirkungsgrades als Führungskraft ergreifen können.
- Die spannende Verknüpfung von Sport und Business inspiriert und weckt den Mut zur ehrlichen Selbstreflexion. Sie werden eigene Grenzen neu definieren, mit Freude die Konfrontation in Wettbewerbssituationen suchen und erste persönliche Ziele abseits der eigenen Komfortzone erreichen.

Auf Wunsch coachen wir Ihre Vertriebsmitarbeiter in wichtigen, aktuellen Verkaufsprojekten.

Ideal für

Sportaffine Manager und Teams, die durch die Verknüpfung von Sport und Business neue Führungsansätze für sich entdecken möchten.

Ihr Extra

Alle Teilnehmer erhalten das Buch „Potenzialentfaltung und Burnout-Prävention im Vertrieb“.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen erfolgreicher Spitzensportler
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen Leistungsfähigkeit und -bereitschaft
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Parallelen und Unterschiede zwischen Sport und Business kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Arbeitswelt
- Was Sieger auszeichnet
- Die Sportmetapher als Turbokick für die eigene Kommunikation im Unternehmen

Mit Strategie und Taktik zum Erfolg

- Die gemeinsame Vision als Zukunftsbild (In what business are we in)
- Trainings- und Wettkampfplanung
- Der lange Weg
- Führen von Hochleistungsteams in Wettbewerbssituationen
- Die Notwendigkeit der Veränderung in erfolgreichen Zeiten

Smart & Digital Workplace

- Erfolg ist (unter anderem) eine Frage der Ausrüstung

Erfolgsfaktor ICH

- Wissen um die eigenen Stärken und Talente
- Die Führungskraft: Vom Chef zum Leader und Coach
- Die Macht der Gedanken
- Rituale und Automatismen für die optimale Umsetzung
- Umgang mit Fehlern und Rückschlägen

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Community
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?

Dream it, wish it, do it!

So wird Wunschenken zur Realität

Wie aus Wunschenken Realität wird, erfahren Sie in diesem Programm durch den Sportwissenschaftler Mag. Michael Koller und Business Coach & Autor Peter Huber. Und das wissenschaftlich fundiert, praxisnah.

Jeder Mensch hat Wünsche - beruflich oder privat. Manche belassen es dabei, diese als Träume anzusehen und geben die Vorstellung von einem Leben, in dem diese verwirklicht werden könnten, auf. Andere machen aus einem Traum eine Vision, die sie in die Tat umsetzen.

Abnehmen und gesünder ernähren. Ein Start bei einem Halbmarathon-Wettbewerb. Mehr Erfolg und weniger Stress im Berufsleben. Ein neuer Schritt auf der Karriereleiter. Die Liste der Träume ist lang. Dinge und Verhaltensweisen, die zweifellos positive Auswirkungen haben und sinnvolle Veränderungen bewirken. Doch viele dieser Vorhaben scheitern.

In elf Schritten wird aufgezeigt, wie Vorsätze konkret eingeleitet und nachhaltig im Lebensalltag integriert werden können. Kurzweilige Erfolgsgeschichten aber auch Geschichten des Scheiterns zeigen bildhaft auf, wie aus Theorie die Praxis werden kann.

Ihr Nutzen

- In diesem Workshop werden Sie die eigene Selbstwirksamkeit stärken
- Sie erweitern Ihre Perspektive und arbeiten an Ihrer Selbstreflexion
- Sie erkennen, welche Kompetenzen hilfreich sind
- Sie erstellen einen Masterplan zur Erreichung Ihrer Träume und Visionen.

Ideal für

Menschen mit Träumen und Visionen.

Ihr Extra

Jede/r Teilnehmer*in hält eine Toolbox mit digitalen Vorlagen, die den konsequenten Weg zum Ziel erleichtern werden (z.B. Erfolgstagebuch, Wochenplan, Stärkenprofil)

WORKSHOPINHALTE

Phänomen Traum

- Filme im Gehirn – was passiert, wenn wir träumen?
- Was Ziele von Träumen und Visionen unterscheidet

Was wir vom Sport lernen können

- Parallelen zwischen Sport, Beruf und Alltag
- Die Sportmetapher als Turbokick für eigene Träume und Ziele

Erfolgsfaktor ICH

- Den eigenen Charakter kennen, verstehen und damit umgehen können
- Zusammenhänge zwischen Verhalten und Persönlichkeit

In elf Schritten zum eigenen Ziel

- Verhaltensmuster: Darum ist Veränderung so schwer
- Stressoren & Energiequellen: Die notwendige Balance zwischen Zielerreichung und Gelassenheit
- Mentale Glaubenssätze: Wie Sie Ihre Motivation zur Umsetzungsstärke wandeln
- Struktur & Organisation: Vom Vorsatz zum konkreten Wochenplan
- Digitale Tools: Digitalisierung als Helfer am neuen Lebensweg

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Verkaufcommunity
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?



Video-Tipp:

Peter Huber mit seiner Story zu
Gast in der Barbara Karlich Show



← Gleich ansehen

Resilienz und Stressmanagement im Vertrieb

Der eigene Weg zwischen Bonus und Burnout

Ein unkonventionelles Training für alle, die für den Vertrieb brennen, ohne dabei auszubrennen: Mehr Balance, weniger Stress, gleichzeitig mehr Erfolg und Leistungsstärke.

Zeiten ändern sich, schneller, als man denkt. Die Corona-Pandemie hat das Stresslevel für uns alle erhöht. Dazu bringt die neue Arbeitswelt, vor allem durch Digitalisierung und erhöhte Kundenanforderungen, umfassende Veränderungen mit sich. Wer hier nicht mithält, bleibt am Ende übrig. Aber wer nur versucht, blind loszustürmen, brennt am Ende garantiert aus.

Welche Herausforderungen machen Stress? Wie kann man eigene Stressmuster erkennen und bewältigen? Wie können digitale Technologien zum Stressabbau dienen? Wie wirkt die Macht der positiven Kommunikation? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch die 30-Tage-Challenge leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Sie können flexibler mit beruflichen und privaten Belastungen umgehen und werden widerstandsfähiger und souveräner in Krisen und schwierigen Gesprächssituationen.
- In diesem Workshop werden Sie die eigene Selbstwirksamkeit stärken, an Ihrer Selbstreflexion arbeiten, Kompetenzen entwickeln und einen Masterplan zur persönlichen Leistungssteigerung und Stressreduktion ausarbeiten.
- Sie erweitern dadurch Ihr Handlungsrepertoire zur Bewältigung der Herausforderungen in einer immer komplexeren, schnelleren und digitaleren Verkaufswelt.
- Ihre Kommunikation gewinnt an Wirksamkeit und Strahlkraft.

Bei Bedarf führen wir für neue Verkäufer oder Quereinsteiger ein Basistraining im Umfang von 4 Einheiten durch.

Ideal für

Leidenschaftliche Mitarbeiter im Verkauf.

Ihr Extra

Alle Teilnehmer erhalten das Buch „Potenzialentfaltung und Burnout-Prävention im Vertrieb“.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im modernen Verkauf
- Individuelle Standortbestimmung der Kompetenz im Umgang mit schwierigen Situationen
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Phänomen Stress kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen des Stressmanagements
- Der Einfluss der eigenen Persönlichkeit auf das private und berufliche Verhalten (Big Five)
- Individuelle Stressmuster und -reaktionen im Verkauf

Ansätze zur Stressbewältigung im Verkaufsalltag

- Mit der Selbstwirksamkeit zum eigenen Weg zwischen Bonus und Burnout
- Erfolgsfaktor Ich – Die Entfaltung des eigenen Potenzials
- Selbstorganisation im turbulenten Verkaufsalltag
- Die Rückeroberung der Zeit

Die Kraft der positiven Kommunikation

- Wie Sprache unser Denken beeinflusst
- Der Dialog mit sich selbst
- Beispiele positiver Kommunikation mit Kunden, Kollegen und Vorgesetzten

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Community
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?



“Die Veränderungen am Markt und die daraus resultierenden neuen Anforderungen an die Mitarbeiter erfordern eine gezielte Auseinandersetzung mit dem Thema Resilienz. Der Workshop war für uns wie eine Art „Reiseführer für das Kommende“. Besonders wertvoll waren für uns die Themen Burn-out-Prävention und Selbstanalyse. Besonders eingepreßt hat sich bei mir der Satz des Trainers: „Wenn die Wurzeln tief sind, braucht man den Wind nicht fürchten.“ So betrachtet haben wir mit dieser Fortbildung dazu beigetragen, die Wurzeln, das Vertrauen und die Entscheidungskraft unserer Mitarbeiter zu fördern und zu stärken.”

Hermann Steckerl

Geschäftsführer Weber Österreich

Frisches Schreiben im Verkauf

Die Macht der Worte im digitalen Kundenkontakt

Ein unkonventionelles Training für alle Verkäufer in der digitalen Welt. Praxisbeispiele zeigen den Stellenwert der schriftlichen Raffinesse auf. Konkrete Übungen ermutigen, befähigen und machen Spaß.

In Zeiten des digitalen Wandels wird Kommunikation zunehmend distanzierter. Dies bringt einerseits bedeutende Vorteile, wie eine höhere Flexibilität und Effizienz, birgt jedoch das Risiko, den persönlichen Kontakt zum Kunden zu verlieren. Gerade in der schriftlichen Kommunikation gelingt es oft nicht, die persönliche Tonalität zu treffen, Emotionen mitschwingen zu lassen, so lebendig überzukommen, wie man im persönlichen Kontakt punkten würde.

Welche Grundprinzipien gibt es in der Kommunikation? Wie entstauben wir alte Floskeln in unserer Korrespondenz? Welche Eigenheiten haben die neuen Medien? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch die 30-Tage-Challenge leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- In diesem Training erfahren und erlernen Sie, zu Ihren Kunden auch schriftlich eine gute Beziehung aufzubauen.
- Sie lernen, kundenorientiert zu schreiben, damit stärken Sie das Gemeinschaftsgefühl.
- Es gelingt Ihnen, Ihre eigene Persönlichkeit zum Ausdruck zu bringen.
- Gemeinsam überarbeiten wir die mitgebrachten Beispieltexte Ihres Unternehmens und erarbeiten auf Wunsch Textbausteine, die Ihnen den Arbeitsalltag erleichtern. So finden Sie auch unter Zeitdruck stets die richtigen Worte.

Ideal für

Mitarbeiter und Führungskräfte im Außendienst, die Ihrer Wirkung im schriftlichen Kundenkontakt arbeiten wollen.

Ihr Extra

Jeder Teilnehmer erhält ein Workbook mit Beispielen aus der Praxis, konkreten Übungen und hilfreichen Wortlisten.

WORKSHOPINHALTE

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im schriftlichen Dialog
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen Kompetenz im Schriftverkehr
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Moderne Verkaufsarbeit kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Grundlagen der Kommunikation im Verkaufsalltag
- Was Leser wollen und worauf man in der modernen Schreibkultur achten sollte

Schriftliche Raffinesse im Verkaufsalltag

- Aufbau und wichtige Bestandteile von Briefen und E-Mails
- Weg vom bürokratischen Stil und hin zu zeitgemäßen
- Formulierungen
- Mehr Emotionen beim Schreiben? Auf jeden Fall!
- Lebendig, positiv und verständlich schreiben
- „Ja!“ zu einer klaren, einfachen Sprache
- Alternativen zu „Wir übersenden Ihnen“
- Wegklicken oder lesen: Der Betreff entscheidet
- Dos und Don'ts der modernen Korrespondenzen

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Community
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?

Gemeinsam erarbeiten wir mit den Teilnehmern eine Fülle an praxistauglichen Verkaufsvokabeln und Formulierungen. Wie z. B. kreative Mails, um zu Kundenterminen zu kommen:

Sehr geehrter Herr Mayer,
nach einem schönen und erholsamen Urlaub melde ich mich mit frischer Energie und tollen Neuigkeiten aus dem Hause MUSTERFIRMA.
Sind Sie auch schon voller Tatandrang für die Herbst-Offensive? Oder liegt Ihr Urlaub noch vor Ihnen? In jedem Fall wäre in den kommenden Wochen der perfekte Zeitpunkt für ein persönliches Treffen.
Was halten Sie davon, wenn Sie mir in der Zwischenzeit Terminvorschläge zusenden?
Ich bin mir sicher, wir finden schnell einen passenden Tag um über die neuesten Trends / Innovationen / Maschinen / Lösungen zu plaudern.
Ich freue mich von Ihnen zu hören!

Freundliche Grüße
Manuela Mayer



Sind wir nicht alle Verkäufer?

Verkaufs- und Kundenbeziehungswissen für Techniker

Erstens ist ein Techniker kein Verkäufer. Zweitens hat der Techniker in einer zunehmend komplexen Verkaufswelt einen verstärkten Einfluss sowohl auf die Kundenzufriedenheit als auch auf den Verkaufserfolg. Und daran werden wir arbeiten.

Auf dem Weg zum Kauf durchlaufen Kunden mehrere Phasen im Unternehmen. Dabei treten sie an vielen Touchpoints mit dem Unternehmen in Kontakt und nehmen dabei unterschiedliche Emotionen wahr. Auch für Service- und Technik-Mitarbeiter bedeutet das die Chance, positive Kundenerlebnisse und einen wertschöpfenden Beitrag zum Vertriebs- und Verkaufserfolg zu schaffen. Mangelhafte Kundenerlebnisse im Service bzw. durch die Technik können den Kaufprozess behindern und zu Umsatzeinbußen führen. Deshalb ist es wichtig, auch diese Unternehmensbereiche im Vertriebs- bzw. Kundenbeziehungsmanagement zu integrieren.

Wie tickt der Kunde von heute? Welche Methoden und Tipps machen mich sicherer und erfolgreicher? Wie kann ich den Kunden zufrieden stellen ohne meine Leistung zu verschenken? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch die das Training leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

44

Ihr Nutzen

- Der neue Blick auf den eigenen Beitrag zum Unternehmenserfolg regt zu einem veränderten Denken und Handeln an.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Rolle im Rahmen der Customer Journey bestmöglich und sicher ausfüllen
- Konkrete Tipps helfen bei einer schnellen Umsetzung im Tagesgeschäft.

Ideal für

Techniker und Ingenieure in Premiumsegmenten.

Ihr Extra

Alle Teilnehmer erhalten eine Checkliste für den erfolgreichen Kundendialog im Service-/Technikbereich.

WORKSHOPINHALTE

Die neue, verrückte Verkaufswelt

- Die bunte Welt des Vertriebs und Verkaufs

Leistungsdiagnostik

- Vorstellung der Schlüsselkompetenzen im Umgang mit CRM-Systemen
- Individuelle Standortbestimmung der eigenen digitalen Kompetenz
- Formulierung der eigenen Lernfelder

Die neue Verkaufsarbeit kennen und verstehen

- Die neue, verrückte Verkaufswelt
- Der Blick dahinter – Die wahren Bedürfnisse unserer Kunden
- Einfluss der eigenen Tätigkeit auf den Verkaufserfolg und die Kundenzufriedenheit
- Der Techniker von gestern, heute und morgen

Customer Relation Management – In Theorie und Praxis

- Die Reise des Kunden durch das Unternehmen
- Erfolgsfaktoren für gutes CRM
- Überblick der Schlüsselfunktionen für eine erfolgreiche Service- und Verkaufstätigkeit
- Daten als Werttreiber im Unternehmen

Erfolgsfaktor ICH

- Haltung schafft Verhalten – Die Macht des Mindsets im Kundenkontakt
- Anti-Stress-Programm für Umsetzer in komplexen Projekten
- Projektbühne – Die Inszenierung der Dienstleistung

Gewinnbringende Kundengespräche

- Methoden zur Gesprächsführung – Der rote Faden für effiziente Kommunikation im Projektgespräch
- Worte schaffen Wirklichkeit – Mehr Kundenzufriedenheit und weniger Stress durch den Einsatz passender Projekt- und Servicevokabeln
- Honorierte Leistung in Projekten – Das Märchen von Geschenken und kostenlosen Services als Weg zur Kundenzufriedenheit
- Eigene Leistungen besser verkaufen

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Community
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise:
Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?

Perspektive Verkauf

Verkäufer kennen und verstehen. Was Sie lieben und was sie hassen.

Ein unkonventionelles Training für alle Einkäufer. Dieser spannende Perspektivenwechsel schafft Verständnis und verbessert letztendlich die persönliche Verhandlungsstärke.

Einkäufer tragen maßgeblich zum Erfolg ihres Unternehmens bei. Genauso wie Verkäufer. Oft fehlt zwischen den beiden so relevanten Abteilungen ein und desselben Unternehmens das gegenseitige Verständnis. Die Wahrnehmung erfolgt alles andere als objektiv. Wie sehr es sich lohnt, an einem Perspektivenwechsel zu arbeiten und zu lernen, nicht immer nur die eigene Sicht der Dinge zu betrachten, zeigt dieses Training.

Wie ticken Verkäufer? Was treibt Sie an? Was lieben Sie, was hassen Sie? Wie sind Verkaufsorganisationen organisiert? Diese und noch weitere Fragen werden uns gemeinsam durch die das Training leiten und uns schließlich zum Ziel führen.

Ihr Nutzen

- Der Perspektivenwechsel regt zu einem veränderten Denken und Handeln an.
- Sie erfahren, wie Verkäufer ticken, was sie antreibt und wie deren Verkaufsalltag gestaltet ist.
- Schritt für Schritt entdecken Sie Ansätze, wie Sie den Beschaffungsprozess in einer zunehmend digitalen Geschäftswelt effizienter und aktiver gestalten können.
- Interessante Einblicke und Anregungen, wie Sie Ihre eigenen Leistungen besser an interne Fachbereiche verkaufen können.

Ideal für

Einkäufer und andere im Beschaffungsprozess involvierte Entscheider.

Ihr Extra

Alle Teilnehmer erhalten das Buch „Potenzialentfaltung und Burnout-Prävention im Vertrieb“.

WORKSHOPINHALTE

Die neue, verrückte Verkaufswelt

- Die bunte Welt des Vertriebs und Verkaufs
- Einfluss von Globalisierung und Digitalisierung auf den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen
- Trends im Geschäftskundenvertrieb

Vertriebsorganisationen kennen und verstehen

- Aufbau und Ablauforganisationen im Vertrieb – heute und morgen
- Qualitative und Quantitative Ziele zur Steuerung von Vertriebsorganisationen

Verkäufer kennen und verstehen

- Grundlagen und Spielregeln der modernen Verkaufsarbeit
- Aufgaben, Kompetenzen und Ziele erfolgreicher Verkäufer – heute und morgen
- Die Persönlichkeit hinter der Rolle des Verkäufers
- Taktische Spielchen im Verkauf

Beschaffungsvorgänge erfolgreicher gestalten

- Wirkungsvolle Taktik und Abläufe im Beschaffungsverfahren
- Aktive Gesprächsführung mit Lieferanten
- Einkäufer-Workshop zur Einkaufstaktik und Gesprächsführung

Eigene Leistungen besser verkaufen

- Die Verbesserung der eigenen “Verkaufsleistung” als Einkäufer in internen Meetings

Ergebnissicherung & Follow Up

- Best-Of-Videos für die eigene Community
- Individuelle Reflexion der Lerninhalte in Bezug auf die eigene Arbeitsweise: Was soll bewahrt, verändert, ausprobiert und abgestellt werden?

NBD COACHING

Mit unserem Sales Coaching erfahren Sie eine persönliche und individuelle Form der Unterstützung im Verkaufsalltag. Die Basis unseres Coachings bildet ein vertrauensvolles Gespräch – persönlich oder online. Damit fördern wir individuelle Fähigkeiten, stärken die Selbstwirksamkeit und helfen, neue Perspektiven im Arbeits- und Privatleben zu finden. Sie bauen Ihre individuelle Arbeitsleistung und Arbeitszufriedenheit weiter auf und aus. Unser Coaching-Angebot wird durch die Vertriebsexpertise und damit fachliche Beratung unserer Coaches abgerundet.



Umsetzung des Coachings

Online oder Präsenz: 1 Stunde pro Verkaufsmitarbeiter

Personal Sales Coaching

Wie Sie Ihre Selbstwirksamkeit steigern

Mit diesem Coaching bieten wir Verkäufern einen vertrauensvollen Raum zur individuellen Klärung und Bearbeitung persönlicher Fragestellungen.

Seit Jahren ist zu beobachten, dass die Verkaufskomplexität zunimmt. Verkäufer befinden sich in einer Art Kreuzfeuer: zwischen den individuellen Anforderungen der Kunden, dem Streben der eigenen Organisation nach Standardisierung und Wachstum sowie ihrer eigenen individuellen Persönlichkeit. Im Dialog verlassen wir gemeinsam Komfortzonen, stoßen Entwicklungen an, unterstützen persönliche oder firmeninterne Veränderungsprozesse und bringen eine Außenperspektive ins Coaching ein. Ziel ist es, neben dem Verhalten – „Ich mache etwas bewusst anders.“ – ganz besonders an der Haltung zu arbeiten und für die Teilnehmer Handlungsoptionen im täglichen Verkaufsalltag aufzuzeigen.

Ablauf

- Erstes Kennenlernen
- Klärung der Ausgangssituation und Bestimmung der Coaching-Ziele
- Coaching-Einheiten (z.B. monatlich)
- Überprüfung der Zielerreichung
- Abschluss des Coachings

Ihr Nutzen

- Im Zuge des Coachings werden Ursachen des eigenen Verhaltens identifiziert
- Erarbeitung gemeinsamer Lösungsansätze, die der eigenen Persönlichkeit entsprechen
- Stärkung der Selbstwirksamkeit und damit Hilfe zur Selbsthilfe
- Potenzialentfaltung für die Umsetzung eigener Pläne und Realisierung eigener Ziele

Ideal für

Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Vertrieb mit dem Wunsch nach individueller Unterstützung.

Ihr Extra

Sales Coaching ist mehr als klassisches Coaching. Wir kombinieren systemisches Coaching, individuelle Fachberatung im beruflichen Kontext (z.B. beidhändige Führung der Führungskräfte) und praxisorientiertes Training mit digitalen Tools. Der Sales Coach verkörpert eine Kombination aus Trainer (z.B. Spezialist für Vertriebsmethoden) und Coach (lösungsorientierter Prozessberater).

Personal Video Coaching

Nutzen Sie Unbewusstes für wirkungsvollere Verkaufsgespräche

Mit diesem Video-Coaching bieten wir Verkäufern die Chance, gezielt an den bewussten und unbewussten Stärken zu arbeiten. Das wird den Wirkungsgrad sowohl im persönlichen Gespräch als auch bei Video-Meetings mit Kunden sofort steigern.

Im Sport ist der Einsatz der Videoanalyse ein verbreitetes und wertvolles Werkzeug. Bei der genauen Betrachtung der Videos erkennt man sowohl Stärken als auch Verbesserungsansätze. Im Video-Coaching simulieren wir ein Verkaufsgespräch (telefonisch, persönlich oder online) und zeichnen dieses auf. Mittels einer Videoanalyse der inhaltlichen und emotionalen Aspekte lassen sich einfach und schnell umsetzbare Verbesserungsvorschläge für das Tagesgeschäft im Vertrieb herausarbeiten. Das Videocoaching ist äußerst effizient: Komprimiert auf eine knappe Stunde, kommt diese Weiterbildungsmaßnahme dem Tagesgeschäft Ihrer Mitarbeiter nicht in die Quere.

Ablauf

- Klärung der Ausgangssituation und Bestimmung der Coaching-Ziele
- Simuliertes Verkaufsgespräch (persönlich, telefonisch, online) inkl. Video-Aufzeichnung
- Gemeinsames Review der Videoaufzeichnung und persönliches Feedback zur Wirkung der Präsentation: Ist der Nutzen der Präsentation erkennbar? Welche Fragen oder Einwände könnte der Kunde haben?
- Analyse und Verbesserungsvorschläge
- Nochmalige Präsentation
- Verschriftlichung der Erkenntnisse

Ihr Nutzen

- Erkennen und erleben der bewussten und unbewussten Stärken und Schwächen. Kleine Veränderungen im Gesprächsablauf, in den Formulierungen, sowie in Präsentationstechnik, Mimik und Gestik erwirken rasch positive Effekte.
- Sie steigern Ihre persönliche Wirkung und fühlen sich sicherer im Kundengespräch. Z.B. bei Präsentationen und Verkaufsgesprächen vor Ort oder in Online-Meetings. Diese Routine und Sicherheit reduziert Ängste und steigert die Leistungsfähigkeit und Motivation.

Ideal für

Selbstreflektierte Mitarbeiter aus Vertrieb und Verkauf, die sich eine Standortbestimmung wünschen und persönliche Handlungsfelder zur Weiterentwicklung im Kundenkontakt entdecken möchten.

Ihr Extra

Die besten Szenen und „Sager“ bereiten wir als Best-Of-Video oder Podcast auf! Das ermutigt und inspiriert die Teilnehmer und andere Kollegen!.

Big Five Personality

Mit Transparenz im eigenen Verhalten Klarheit und Verständnis schaffen

Kompetenz und Persönlichkeit: Das ist der Mix, aus dem Erfolge gemacht werden – persönliche wie unternehmerische. Mit dieser Big-Five Persönlichkeitsanalyse schaffen wir mitarbeiterbezogenen Transparenz.

Werden Menschen ihrer Persönlichkeit und ihren Qualifikationen entsprechend eingesetzt, zeigt sich dies in der persönlichen Motivation und Zufriedenheit sowie am nachhaltigen Erfolg im Arbeitsalltag.

Sie stellen sich oft die Frage: Wer ist die passende Person für die offene Stelle oder eine neue Aufgabe? Welches Verhaltensprofil passt in ein bestehendes Team? Welche Persönlichkeitstypen tun sich mit digitalen Technologien leichter, welche schwerer?

Aus der Persönlichkeitsforschung wissen wir: Ein Mensch blüht auf, wenn er seine Stärken und Talente einsetzen darf. Deswegen richte ich an dieser Stelle meinen Appell an die Verkaufsleiter und Manager:

- **Wenden Sie den Blick für einen Moment fort von den Kennzahlen, fort von den Vorgaben Ihrer Geschäftsführung – und hin zu den Mitarbeitern und deren Potenzialen.**
- **Schätzen Sie Ihr Team nach individuellen Stärken ein. Verteilen Sie danach die Aufgaben und lassen Sie los!**
- **Vertrauen Sie auf das älteste Modell, das seit Menschengedenken funktioniert: Jeder bringt dort die beste Leistung, wo seine Leidenschaft für eine Aufgaben brennt.**
- **Mit der wissenschaftlich gestützten Big-Five-Persönlichkeitsanalyse helfen wir Ihnen, Antworten auf diese und andere Fragen zu finden.**

52

Das Big-Five-Modell ist eines der meisterforschten Modelle der modernen Persönlichkeitspsychologie. Im Vergleich mit anderen gängigen Persönlichkeitsprofilen hat das von Wissenschaftlern erstellte Modell der Big Five einen entscheidenden Vorteil: Es basiert auf einem breiten empirischen Fundament.

Im Zuge zahlreicher Erhebungen und statistischer Analysen haben sich fünf Gruppen persönlichkeitsbeschreibender Adjektive herausgebildet, die man heute als Big Five bezeichnet und die dazu geeignet sind, unser Fühlen, Denken und unsere Verhaltenstendenzen in einer umfassenden Weise zu beschreiben. Sie stellen in einer umfassenden Weise die Merkmale der Persönlichkeit dar und lauten: Offenheit, Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Verträglichkeit, Neurotizismus.

Superfaktoren im Verkauf

Für den modernen Verkäufer sind auf Basis unserer Forschung zwei Dimension besonders bedeutsam. Es sind die Superfaktoren Extraversion und Gewissenhaftigkeit. Kurzum: Erst wenn ein ausreichendes Maß an Gewissenhaftigkeit vorhanden ist (z.B. im Umgang mit Daten, Prozessen, IT-Systemen), dann ist Extraversion ein Bonus.

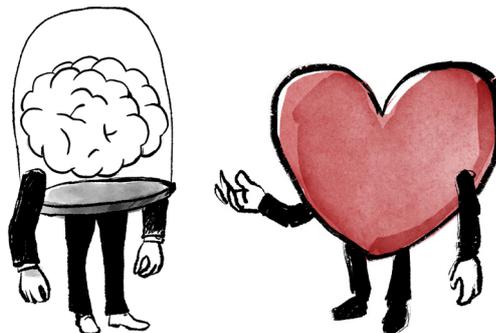
Struktur und Ordnung (Gewissenhaftigkeit), gepaart mit sozialem Kontaktbedürfnis, Energie und Selbstbehauptung (Extraversion) sind wesentliche Erfolgsfaktoren im Vertrieb von morgen.

Inhalte

- Vorstellung der Persönlichkeitsanalyse
- Erstellung eines Zielprofils für jede definierte Funktion im Vertrieb (“Welche Persönlichkeitsmerkmale braucht es für eine erfolgreiche und zufriedene Ausübung der Funktion?”)
- Durchführung einer Online-Befragung je Mitarbeiter als Grundlage für die Persönlichkeitsanalyse
- Diskussion der Ergebnisse

Ihr Nutzen

- Sie erhalten wertvolle Hinweise über die Eignung einer oder mehrerer Personen für eine bestimmte Funktion und Aufgabe, z.B. die Anwendung von digitalen Technologien.
- Sie werden in der Personalselektion sowie in der Personal- und Teamentwicklung unterstützt.
- Ihnen wird bewusst, was Menschen im Vertrieb antreibt. Mit diesem Wissen wird Ihnen die Führung besser gelingen



NBD CONSULTING

Unternehmen sind heutzutage vor allem durch die Digitalisierung mit immer komplexer werdenden Vorgängen innerhalb und außerhalb der eigenen Organisation konfrontiert.

Wir bieten Ihnen Wissen, bewährte Vorgangsweisen und Erfahrung an, um Sie genau bei diesen Themen zu unterstützen. Unsere Expertinnen und Experten arbeiten methodisch, umsetzungsorientiert, mit Leidenschaft und verkörpern die neue Geschäftswelt durch Mindset, Kompetenz und Arbeitsweise.

Sales Consulting

Wir inspirieren und unterstützen Vertriebsorganisationen (B2B) im digitalen Wandel

Als Dienstleister und Sparringpartner unterstützen wir vor allem B2B-Unternehmen beim strukturierten Auf- und Ausbau des Vertriebs- und Verkaufsbereiches.

Technologie, wie z. B. Kundenportale, CRM, Cloud Computing, eCommerce, aber auch der Next Generation Workplace, trägt zunehmend zur Wertschöpfung in Unternehmen bei. Sie ist Erfolgsfaktor und Wettbewerbsvorteil zugleich. Im Rahmen unserer Beratungsprojekte beobachten wir, dass es Unternehmen oftmals nicht gelingt, das Potenzial digitalen Technologien in der Arbeitsweise, z. B. durch eine verstärkte Zusammenarbeit sowie gewinnbringende Nutzung von Daten, auszuschöpfen.

Nehmen Sie Ihr IT-Projekt zum Anlass, um einen wirkungsvollen und nachhaltigen Entwicklungsprozess in Vertrieb und Verkauf anzustoßen.

Mit diesem Ansatz unterstützen wir bei der Weiterentwicklung von Vertriebsorganisationen und -abläufen. Wo rasches Handeln notwendig ist und interne Ressourcen begrenzt sind, bieten wir als externer Dienstleister und Sparringpartner Unterstützung.

Die Grundlage unseres Handelns ist eine umfassende Standortbestimmung. Dabei führt uns die Frage „Wie kann der Vertriebs- und Verkaufsbereich sowohl strategisch als auch operativ entwickelt werden, um die Erreichung der kurz- und langfristigen Unternehmensziele zu unterstützen?“ durch das Programm.

56

Umsetzungsvarianten

Dieses Programm bieten wir mit einer Dauer von sechs oder zwölf Monaten an – mit der Möglichkeit der Verlängerung.

Ideal für

Vertriebsorganisationen, die sowohl ihre Strukturen als auch das bestehende Vertriebsteam weiterentwickeln möchten.

Unser Extra

Auf Wunsch wird das Programm durch ein bewährtes Change- und Transformationskonzept sowie Kompetenzprogramm begleitet. Das entwickelt sowohl das Mindset als auch die Kompetenz der beteiligten Mitarbeiter und Führungskräfte weiter.

Wir bieten Beratung auf Zeit

- bewährte und wissenschaftlich fundierte Methoden und Arbeitsweisen,
- Struktur gepaart mit Leidenschaft,
- jahrelange Erfahrung im Wandel von Vertriebsorganisationen,
- Inspiration und positive Energie im Changeprozess,
- Trainings- und Beratungskompetenz aus einer Hand.

Umfang der Beratungstätigkeit

- Standortbestimmung und Potenzialanalyse (inkl. Mitarbeiter-/Kundenumfrage)
- Entwicklung eines Stärkenprofils als Basis zur wirkungsvollen Positionierung
- Entwicklung effizienter und effektiver Verkaufsprozesse
- Erarbeitung und Analyse der Vertriebssteuerung und der Kennzahlen
- Gestaltung eines kurz-, mittel- und langfristigen Digitalisierungskonzeptes

Ihr Nutzen

- Nach Abschluss des Programmes können Sie Vertriebspotenziale besser einschätzen und nutzen.
- Steuerungsansätze für die Organisation des Innen- und Außendienstes sind definiert und werden gelebt.
- Es liegen eine Vertriebsstrategie und ein Verkaufshandbuch auf und die Leistungserbringung im Vertrieb ist nachvollziehbar.



“Das Unternehmen NBD Management GmbH und damit das Team hinter Peter Huber hat mich in meiner Styria Media Group Zeit stets professionell unterstützt. Sie begleiteten mich über viele Jahre bei den Themen rund um die Digitale Transformationen bei einem der größten Medienhäuser Österreichs. Sie decken nicht nur Basistechnologiethemata, sondern auch neue Methoden und Werkzeuge besonders im Vertriebsprozess und im Projektmanagement ab. Dabei verfolgen sie immer einen sehr pragmatischen Zugang und für mich verkörpert Peter Huber die neue Arbeitswelt.”

Thomas Zapf

Head of Digitization, IT und Security, Verbund

Customer & Sales Touchpoints

Wirkungsvolle Kundenkontakte als Teil einer neuen „Customer Journey“

Mit diesem Beratungspaket wird die Customer-Journey-Strategie zum Leben erweckt. Jeder Einzelne im Außendienst wird dadurch sicher(er), schlagfertig(er) und erfolgreich(er). Das erhöht neben der Arbeitsleistung auch die Zufriedenheit. Sowohl die der Mitarbeiter als auch jene der Kunden.

Je digitaler die Welt, desto spielentscheidender wird der persönliche Kundenkontakt. Das gilt vor allem in wettbewerbsintensiven und preissensiblen Märkten. Vor allem in der zunehmend digitalen Welt ist der Wirkungsgrad der persönlichen Kundenkontakte durch den Außendienst von enormer Bedeutung, egal ob vor Ort, am Telefon, per Teams oder per Email.

Die Interaktion der Anbieter mit dem Kunden sowie den potenziellen Kunden ist nicht mehr wie es einmal war. Und nun Hand auf's Herz: Kennen Sie das Verhalten des Kunden im Umgang mit Ihrem Unternehmen, mit Ihrem Verkauf, mit Ihrem Afterservice oder auch mit Ihren Produkten?

Wenn nein, dann ist die Methode der Customer Journey ein brauchbares Werkzeug

- Standortbestimmung
- Strategieentwicklung aber auch zur
- Entwicklung der operativen Verkaufstätigkeit.

58

Mit diesem Workshopprogramm erarbeiten wir gemeinsam mit dem Verkaufsteam sowohl eine zukunftsfähige Customer Journey als auch die Vorgaben für die konkrete Umsetzung der Customer Touchpoints im Verkaufsalltag.

Umsetzungsvarianten

Dieses Programm besteht aus einem Workshop-Trainings-Mix und wird maßgeschneidert auf Basis des konkreten Arbeitsauftrages angeboten.

Ideal für

Vertriebsorganisationen, die Ihre Customer Journey wirkungsvoll weiterentwickeln möchten.

Unser Extra

Alle Teilnehmer erhalten das Buch „Potenzialentfaltung und Burnout-Prävention im Vertrieb“.

Umfang der Beratungstätigkeit

- Standortbestimmung und Potenzialanalyse (inkl. Mitarbeiter-/Kundenumfrage)
- Entwicklung einer zukunfts- und wettbewerbsfähigen Customer Journey
- Konzeption der Customer Touchpoints - Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen z. B. durch den Einsatz von neuen Kontaktmöglichkeiten (z.B. Microsoft Teams oder auch geplante Jahresgespräche)
- Erarbeitung eines ein Stärkenprofil im Außendienst
- Definition der Haupt- und Nebentätigkeiten im operativen Verkaufsalltag in der neuen Verkaufswelt
- Anpassung der Arbeits- und Hilfsmittel wie Gesprächsleitfäden oder Textvorlagen

Ihr Nutzen

- Nach Abschluss liegt eine neue, zukunftsfähige Customer Journey vor
- Das Team kennt und versteht den persönlichen Beitrag in der Customer Journey
- Es existiert ein Bewusstsein für den Unterschied zwischen durchschnittlichen und herausragenden Kundenkontakten im Außendienst
- Steigerung des Wirkungsgrades verfügbarer Ressourcen (z. B. Beratungs- und Verkaufswerkzeuge, digitale Technologien)



„Mit Peter Huber, NBD haben wir einen Profi-Berater/Trainer in der digitalen Transformation des Vertriebs gefunden. Mit einer unvergleichbaren Leichtigkeit schafft er es, die Herausforderungen der Digitalisierung im Vertrieb einfach und praxisnah zu lösen. Mit neuen Impulsen und seiner guten Vorbereitung, macht Peter Huber die Customer-Journey-Workshops zu besonderen Erlebnissen.“

Martin Zauner, MBA

Geschäftsführer der APS Group GmbH & Co KG

CRM Consulting

Mit externer IT-, Prozess- und Changekompetenz zum erfolgreichen CRM-System

Als wesentliches Verkaufswerkzeug prägt das CRM-System die Arbeitsleistung, aber auch Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter in hohem Maß. Mit unserer Methodik unterstützen wir bei der Konzeption und Einführung zukunftsfähiger Prozesse und Technologien.

Seit Jahren gilt das elektronische Kundenbeziehungsmanagement (CRM-System) als Erfolgsmotor in Vertriebs- und Verkaufsorganisationen. Jedes CRM-Projekt weckt hohe Erwartungen seitens des Managements und der Mitarbeiter. Jedoch führen nur 40 Prozent dieser Projekte zum Erfolg – so eine Studie von Forrester Research. Viele Projekte dauern länger als geplant, übersteigen den Kostenrahmen und/oder erfüllen die Ziele nicht vollständig.

Als externer Berater unterstützen wir bei der Erstellung und Umsetzung von CRM-Strategien. Ein CRM-Projekt ist für uns erst dann erfolgreich, wenn es gemäß den definierten Anforderungen abgenommen wurde und wenn die Anwender nutzbringend mit dem System arbeiten.

Umsetzungsvarianten

60

Diese Beratung führen wir in unterschiedlichen Rollen durch: z.B. als Projektleitung oder fachlicher Sparringpartner für den internen Projektleiter. Sie entscheiden!

Ideal für

Unternehmen, die Ihr CRM-Projekt zum Anlass nehmen, um einen wirkungsvollen und nachhaltigen Entwicklungsprozess im Unternehmen anzustoßen.

Ihr Extra

Auf Wunsch begleiten wir CRM-Projekte mit bewährten Change- und Lernmaßnahmen.



“Methodik trifft Kompetenz – Peter Huber und seine Mitarbeiter von NBD Management GmbH, waren durch eine strukturierte und verlässliche Arbeitsweise der optimaler Sparring Partner für die Austrian Business Agency. Peter Huber hat sich genau mit den Anforderungen und Kundenbedürfnissen der ABA auseinandergesetzt und konnte durch eine konkrete und detaillierte Vorgangsweise essentielle Unterstützung leisten.“

René Tritscher

Geschäftsführer der österreichischen Standortagentur
Austrian Business Agency (ABA)

Umfang der Beratungstätigkeit

Vorbereitung eines CRM-Projekts

- Klärung des Projektauftrages (Ziele, Handlungsfelder, Teamzusammenstellung, Termine und Meilensteine)
- Standortbestimmung durch die Erfassung der Vertriebsprozesse, -ressourcen, -daten
- Identifikation des digitalen Reifegrades (Digital Sales Index) und Priorisierung der organisatorischen und technischen Handlungsfelder im CRM-Projekt
- Entwicklung einer CRM-Strategie und Zielbildes
- Formulierung eines Business Cases
- Erarbeitung eines Konzeptes zur Vertriebs- und Prozesssteuerung (KPIs, Scoring-Modell, etc.)
- Aufbau von digital unterstützten CRM-Prozessen zur optimalen Unterstützung der Leistungserbringung
- Aufbau von Systemen und Prozessen zur digitalen Kundeninteraktion mit Hilfe von Marketingautomatisierung

Auswahl von Technologie und Implementierungspartner

- Erhebung und Formulierung der Anforderungen an das CRM-System
- Beschreibung der Schlüsselanwendungen (d.h. wichtige Arbeitsschritte mit digitaler Unterstützung)
- Beschreibung der Applikationslandschaft (bestehende/relevante EDV-Programme) und IT-Schnittstellen zum IT-System
- Planung und Begleitung des Beschaffungsverfahrens
- Erstellung der Ausschreibungsunterlagen

Einführung und Betrieb des CRM-Systems

- Erstellung eines Einführungs- und Betriebskonzeptes (inkl. Ressourcenplanung)
- Erarbeitung von Strategien zur Weiterentwicklung der Datenqualität im Unternehmen
- Erstellung und Durchführung eines Trainingsprogrammes zur Befähigung der Anwender und Führungskräfte organisatorischen und technischen Handlungsfelder im CRM-Projekt
- Entwicklung einer CRM-Strategie und Zielbildes

61

Ihr Nutzen

- Durch die externe Expertise sparen Sie Zeit und gewinnen Sicherheit.
- Sie schöpfen das volle Potenzial Ihres CRM-Systems aus und steigern dadurch den Wirkungsgrad im Verkaufsalltag.
- Durch den kollaborativen Beratungsansatz schaffen wir ein breites Involvement und Commitment auf allen Ebenen im Unternehmen.
- Planung sinnvoller Entwicklungs- und Ausbaustufen des CRM-Systems

Digital Sales Index®

Der digitale Wandel bekommt System

Der digitale Wandel erfordert System. Mit dem **Digital Sales Index®** wird die digitale Transformation in allen Aspekten Ihrer Vertriebsorganisation messbar. Damit schaffen wir einen strategischen Kompass für den digitalen Wandel.

Studien zeigen jedoch, dass das volle Potenzial der Digitalisierung in Vertriebsorganisationen nur selten ausgeschöpft wird. Meist wird eine erfolgreiche Einführung durch dessen Komplexität beeinträchtigt. Der Wirkungsgrad von digitalen Transformationsprozessen wird oftmals durch dessen Komplexität gehindert. Diese Komplexität entsteht vor allem durch den „holistischen“ Effekt der Digitalisierung – d.h. den Einfluss auf fast alle Unternehmensbereiche wie z.B. Managementsysteme, Organisationskultur, Führung, Zusammenarbeit, Interaktion und Fähigkeiten der Mitarbeiter. Unsere Stärke liegt in einer ganzheitlichen Arbeitsweise. Um den digitalen Wandel wirkungsvoll und nachhaltig voranzutreiben, ist es somit eine Grundvoraussetzung, die Zusammenhänge und Wechselwirkungen der genannten Unternehmensbereiche zu erfassen, zu verstehen und in der eigenen Aktivitätenplanung zu verankern.

Mit dem Digital Sales Index® erheben wir den digitalen Reifegrad in den für Ihre Vertriebsorganisation relevanten Dimensionen. Das zugrundeliegende Reifegradmodell erarbeiten wir in gemeinsamen Workshops mit Führungskräften und Mitarbeitern. Unsere Erfahrung zeigt, dass diese Vorgangsweise zu einem passenden und akzeptierten Reifegradmodell im Unternehmen.

62

Ihr Nutzen

- Standortbestimmung des digitalen Reifegrades im Unternehmen
- Konkrete Handlungsfelder zur digitalen Transformation
- Gemeinsames Verständnis zur digitalen Transformation im Team
- Verabschiedung des DIGITAL SALES INDEX® als KPI im Unternehmen für den digitalen Wandel im Vertrieb

Ideal für

Ambitionierte Vertriebsorganisationen im digitalen Wandel.

Ihr Extra

Diese Methodik eignet sich ideal, um jährlich den Fortschritt zu erheben und damit die Wirksamkeit der digitalen Transformation zu prüfen.

Ablauf der Beratungstätigkeit

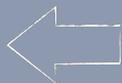
- Kickoff-Workshop zur Vorstellung der DIGITAL SALES INDEX®-Methodik
- Team-Workshop zur Erarbeitung eines firmenspezifischen Reifegradmodells auf Basis der bewährten DIGITAL SALES INDEX®-Methodik
- Erhebung des DIGITAL SALES INDEX® mittels Methoden-Mix aus Workshops und Online-Umfragen (u. a. Mitarbeiter-, Führungskräfte- und Kundenumfrage)
- Ergebnispräsentation und -diskussion
- Analyse, Bewertung und Erarbeitung der Handlungsfelder
- Maßnahmenplanung zur digitalen Transformation im Vertrieb

Machen Sie jetzt gleich Ihren Schnelltest inklusive Benchmarking.

Bestimmen Sie mit unserem Schnelltest Ihre erste Einschätzung des digitalen Reifegrades im Vertrieb. Finden Sie heraus, wo die einzelnen Bereiche im Vergleich zu anderen Unternehmen stehen. Als Umfragetool setzen wir gerne im Rahmen unserer Workshops auf Mentimeter.com.

So funktioniert der Schnelltest:

- Nutzen Sie Ihr Handy – steigen Sie per QR-Code ein
- Schätzen Sie den digitalen Reifegrad in den abgefragten Vertriebsdimensionen ein – zwischen Digital Zero und Digital Hero
- Bestätigen Sie Ihre Einschätzung und klicken Sie auf “Absenden”
- Wollen Sie die Ergebnisse und den Vergleich mit anderen Unternehmen? Dann klicken Sie nachfolgend auf “Ergebnisse an mich senden”.
- Falls Sie das Mail mit dem Reifegradergebnis (Absender Mentimeter) nicht in Ihrem Posteingang sehen, überprüfen Sie bitte Ihren Spam Ordner



Hier geht's zum Schnelltest!



NBD

PUBLISHING

Mit NBD Publishing bieten wir unseren Kunden eine bewährte Lernbibliothek für die Integration ins firmeninterne Lernkonzept bzw. Lernmanagement-System. Bei Bedarf passen wir die bestehenden Lernelemente an das Unternehmen an. Die Abrechnung erfolgt monatlich oder pauschal.

NBD Management GmbH

Ihr Content Provider

Sie möchten eine Academy für Ihre Kunden aufbauen? Oder Ihren eigenen Aus- und Weiterbildungsbereich mit professionellem und aktuellem Content versorgen?

Wir bieten den gesamten Content unseres Schulungs- und Beratungsangebot zur firmeninternen Nutzung. Bei Bedarf passen wir diese Inhalte gerne an Ihr Unternehmen an. Damit erhalten Sie maßgeschneiderte Lerninhalte und Unterlagen für die Unterstützung des digitalen Wandels in Ihrer Vertriebsorganisation. Dazu gehören zum Beispiel

- Lerninhalte für interne Trainings und Meetings: Folien, Trainingskonzepte, Arbeitsunterlagen
- Maßgeschneiderte Bücher
- Maßgeschneiderte Lernvideos
- Maßgeschneiderte Jahreskalender mit "merkwürdigen" Impulsen
- Aufbau und Betreuung einer firmeninternen Sales Community (mit Blogbeiträgen, Podcasts und Videos)

66 Setzen Sie bei der Entwicklung von Lerninhalten auf Experten-KnowHow.

Für die LIMAK Austrian Business School durften wir zwei Online-Diplomlehrgängen entwickeln und durchführen. Diese Lehrgänge sind eine Mischung aus Expertenimpulsen, Best Practices, Dialog zwischen den Teilnehmer/innen und Aufgabenstellungen, die individuell und vor dem Hintergrund eigener Herausforderungen im Unternehmen bearbeitet werden können. Ergänzt wird das Gelernte durch Feedback des Lehrgangsleiters.



Online-Diplomlehrgang
Digital Sales Transformation



Video ansehen



Schulungsvideo 4 Einfluss-
faktoren der Digitalisierung
im Verkaufsgespräch



Und noch eins!

Starten Sie Ihre eigene Sales Academy!

Lernmanagement-Systeme wurden entwickelt, um Lehr- Lernprozesse durch E-Learning zu unterstützen und Lernmaterialien sowie Nutzerdaten zu verwalten. Als Outsourcing-Partner übernehmen wir alle Aufgaben des Lernmanagements Ihres Vertriebsteams. Dazu gehören neben der Erstellung und Bereitstellung der Lerninhalte auch die Erfolgskontrolle. Die Nutzung der Lerninhalte ist sowohl am Desktop als auch per Handy möglich!

LERNWOCHE 1 - KICKOFF, DER BLICK AUF STÄRKEN & NUTZEN

- Video: Die Macht der Worte
- Video: Erfolgreich durch emotionalen Verkauf
- Lerneinheit 1: Folien Live-Webinar
- Erwartungen und erste Erfahrungen (Kickoff)
- Workshop: Stärken haben, vermitteln und was wird der Kunde vermissen
- Transferaufgabe 1

LERNWOCHE 2 - DIE NEUE VERKAUFSWELT

- Video: Die Macht des persönlichen Kontaktes
- Video: Der Kunde als Fan
- Video: Unsere Sales-Pipeline
- Lerneinheit 2: Folien Live-Webinar
- Transferaufgabe 2

LERNWOCHE 3 - PERSÖNLICHE VERKAUFGESPRÄCHE IN EINER DIGITALEN WELT

- Video: Unsere Werte als Fundament
- Video: Social Media im Geschäftskundenvertrieb
- Video : Erfolgsfaktoren einer Angebotspräsentation
- Lerneinheit 3: Folien Live-Webinar
- Workshop: Gruppenergebnis 1: Basis-/Leistungs-/Begeisterungsfaktoren Ersttermin
- Workshop: Gruppenergebnis 2: Basis-/Leistungs-/Begeisterungsfaktoren Ersttermin
- Transferaufgabe 3

Lernmanagementsystem mit maßgeschneiderten Inhalten

Starten Sie Ihren internen Sales Podcast!

Podcasts sind das Medium der Stunde. Vor allem für Außendienstorganisationen bietet sich dieser Lern- und Kommunikationskanal an. Unterhaltsame, authentische und spannende Storytelling-Formate helfen, um z. B. Produktwissen zu vermitteln oder Vertriebs- und Kundenerfahrungen intern zu teilen

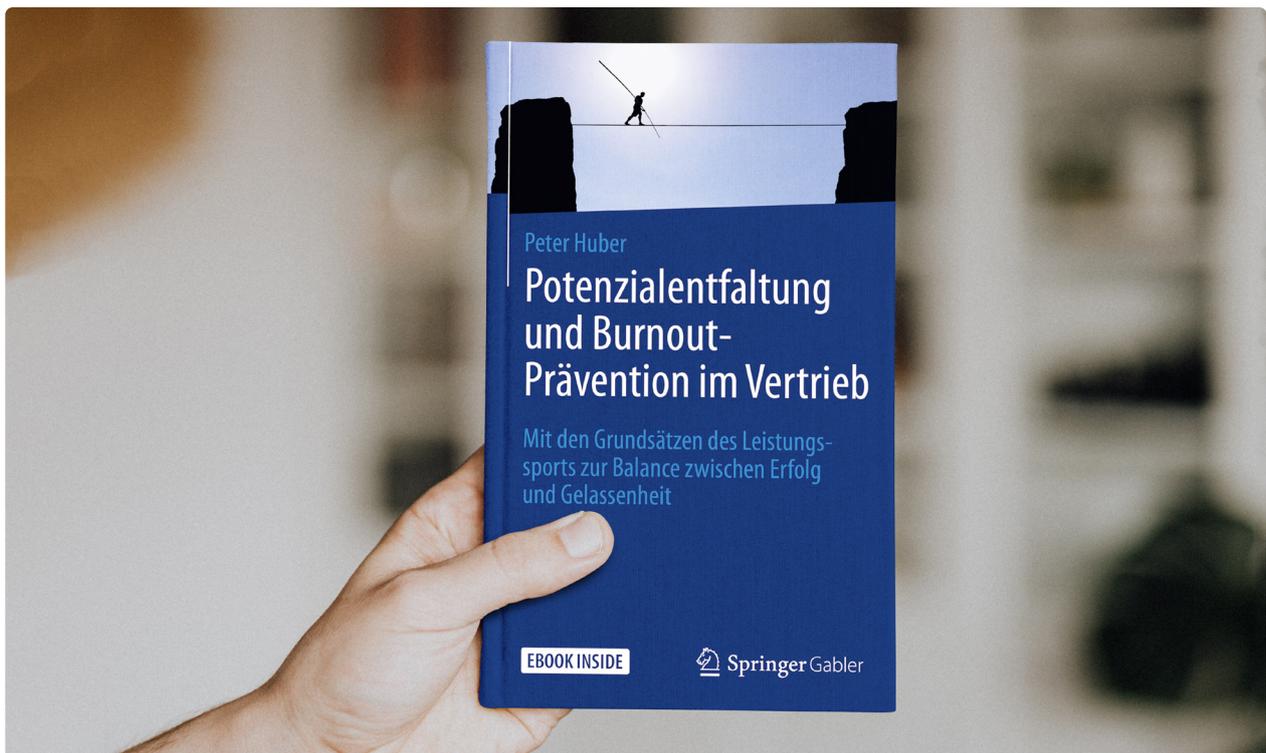
Durch die aktive Einbindung von Mitarbeitern und Führungskräften fördern wir den internen Zusammenhalt und auch die Akzeptanz. Bereits nach wenigen Folgen wird von den Hörern eine Beziehung zu den Sprechern aufgebaut. Wir verschaffen Ihren internen Experten eine Bühne! Als Outsourcing-Partner bieten wir Konzeption, Beratung, Produktion und Distribution aus einer Hand – dadurch immer sinnvoll, authentisch und passgenau. Wir sind spezialisiert auf den Vertrieb und kennen dadurch sowohl die Märkte als auch die Bedürfnisse der Verkäufer. Mit diesem Rüstzeug können wir gemeinsam mit Ihrem firmeninternen Knowhow sowohl Mitarbeiter als auch Führungskräfte im Verkauf optimal ansprechen.

Potenzialentfaltung und Burn-Out-Prävention im Vertrieb

Mit den Grundsätzen des Leistungssports zur Balance zwischen Erfolg und Gelassenheit.

Mitarbeiter im Verkauf sind Siegertypen und bereit, bis an ihre Grenzen zu gehen. In der zunehmend digitalisierten Arbeitswelt gerät dabei die Balance aus Einsatz und Ergebnis oft in eine Schiefelage, was sogar im Burnout enden kann. Das muss nicht sein!

Anhand seines Siegerprinzips zeigt Peter Huber Schritt für Schritt auf, welchen Einfluss Ihre Persönlichkeit auf den Verkaufserfolg hat, welche Tools sich für Ihr individuelles Zeit- und Kundenmanagement eignen, wie Sie Stress reduzieren und trotzdem Ihre Leistung steigern können. Er bietet ein sofort umsetzbares Trainingsprogramm, das auf dem Modell der „Big Five“ der Persönlichkeitspsychologie basiert und Ansätze aus dem Sport berücksichtigt. Erfahren Sie, wie Sie resilient werden und Ihre persönliche Erfolgs- und Zufriedenheitsstrategie entwickeln.



68

„Dieses Buch bietet Orientierung, wenn Sie sich hilflos fühlen, Motivation, wenn Sie schwächeln, und Inspiration, um auf Ihrer Erfolgsspur weiterzufahren.“

Christoph Strasser

Extremsportler sowie sechsmaliger und amtierender Sieger des Race Across America

Entfalten Sie Ihr Potenzial mit diesen Inhalten

- Was für Siegertypen auf dem Spiel steht: Zwischen Bonus und Burnout
- Arbeiten im digital Workspace: CRM, Big Data, Kollaboration, Social Media
- Das Siegerprinzip: Entwickeln Sie Ihre individuelle Strategie
- Werte und Mindsetting: Motivation in einer agilen Führungskultur
- Leidenschaft im Verkauf: Zufriedenheit und Glück erleben



„Dieses Buch behandelt ein hochaktuelles Thema und ist mit einer abwechslungsreichen Struktur sehr spannend und kurzweilig zu lesen – aufgrund meiner eigenen Vertriebserfahrungen kann ich viele Szenarien sehr gut nachvollziehen und bestätigen – die Lösungsansätze machen das Lesen besonders interessant: in einer Mischung aus Pragmatismus und wissenschaftlicher Aufbereitung des jeweiligen Kontextes werden Lösungen vorgestellt, die höchste Transformierbarkeit in den Alltag gewährleisten.“

Was mir besonders gefällt sind die Parallelen zum Leistungssport – diese trifft auf den Vertrieb sehr gut zu! Interviews mit namhaften Experten runden das Werk perfekt ab. Das Buch ermutigt mich, aktiv Veränderungen zu gestalten und motiviert mich zu mehr Bewegung im Alltag. Ich kann dieses Buch uneingeschränkt empfehlen und zwar für Vertriebs-Neulinge genauso wie für alte Profis und Vertriebsmanager! “

Dr. Michael Pachlatko

Geschäftsführer smartpoint IT Consulting GmbH

69

„Sehr empfehlenswertes Buch für Verkäufer und Unternehmer, wobei der Autor mit dem Siegerprinzip die Grundsätze des Leistungssport auf den Verkauf umlegt. Sehr gut und klar zu lesen. Wer seine Balance finden oder in Takt halten will – ist bei diesem Buch genau richtig. Dieses Buch bietet Motivation, Orientierung, Leidenschaft, Inspiration, Stärke und noch vieles mehr ...“

Quelle: Amazon Rezension

„Schon am ersten Blick fällt die gute Struktur des Buches ins Auge. Die Kapitel sind logisch aufeinander aufgebaut, sodass man dem Thema und den Inhalten gut folgen kann. Man merkt, dass sowohl persönliche Erfahrungen eingearbeitet ist, aber auch der wissenschaftliche Ansatz dabei nicht zu kurz kommt – eine gute Mischung würde ich sagen. Ich bin zwar keine Leistungssportlerin, finde aber die Vergleiche gut, so werden theoretische Themen gut greifbar. Auch gefällt mir der pragmatische Zugang, dadurch wird nichts in kleinste Teile zerkaut, aber es wird auch auf alles Relevante eingegangen. Wenn man ein reflektierter Mensch ist, wird sich jede und jeder in dem einen oder anderen Kapitel selbst wiederfinden. Obwohl ich nicht im Verkauf arbeite wurde mir das Buch empfohlen und ich kann sagen: mit recht. Vieles ist auf unterschiedlichsten Berufe anwendbar. Klare Kaufempfehlung von mir.“

Quelle: Amazon Rezension

NBD KEYNOTES

Für 2022 sind wieder vermehrt Kongresse und Tagungen im Speaker-Kalender. Erfolgswissen aus der Hirnforschung für mentale Performance ist bedeutsam wie nie in einer Welt des radikalen Wandels.

Die Keynotes der NBD Management GmbH sind wissenschaftlich fundiert, praxisnah, inspirierend, durch eine authentische Bildsprache sehr lebhaft. Grundsätze des Leistungssports sowie Erfahrungen aus unterschiedlichsten Lebensbereichen verleihen ihnen eine besondere Tiefe und Schärfe. Auf diese Weise bereichern sie Kundenevents, Kick-off-Veranstaltungen oder Managementmeetings. Die Stimme der Vortragenden ist wertschätzend, kompetent und lebendig.

Umsetzungsvarianten

Unsere Vorträge/Keynotes (90min) oder Kurzworkshops (180min) sind buchbar als Live-Webinar oder Veranstaltung vor Ort!



Digital Love. Verliebt in die verrückte Welt.

Ein spannender Flirt mit der digitalen Verkaufswelt.

Die Welt ist neu. Und verrückt. Digitalisierung und Globalisierung treiben uns vor uns her. Vor allem im Verkauf. Doch wie sagte schon Hermann Hesse: „Doch allem Weh zum Trotz, bin ich verliebt in die verrückte Welt.“ Und frei nach diesem Motto werden wir mit einem Augenzwinkern auf diese Welt sehen und sie mit einem neuen Blick erfahren und entdecken.



Der Verkauf als Drahtseilakt. Zwischen Bonus und Burnout.

Der eigene Weg in einer digitalen Geschäftswelt.

Die neue Arbeitswelt bringt, vor allem durch Globalisierung und Digitalisierung, umfassende Veränderungen in sämtlichen Lebensbereichen mit sich. Wer hier nicht mithält, bleibt am Ende übrig. Aber wer nur versucht blind loszustürmen, brennt am Ende aus. Peter Huber hat das Burnout selbst am eigenen Körper erfahren. Wie es gelingt, die eigene Situation zu erkennen, die ersten Schritte zu setzen und das eigene Lebens- und Arbeitsmodell neu zu gestalten, das erfahren Sie in dieser Keynote.



#wischundweg – die Kund:innen von morgen

Was die Digitalisierung mit unseren Kundenbeziehungen macht

Der Kunde von heute ist kritisch und untreu. Berührungspunkte zwischen Unternehmen und Kunden verändern sich. Was das mit unserem Verkaufsalltag macht und, noch viel wichtiger, welchen Einfluss der digitale Wandel auf unseren Verkaufserfolg hat, das erfahren Sie in dieser Keynote, wissenschaftlich fundiert, aber in der Sprache des Verkaufs.



Das Siegerprinzip. Erfolgreich im digitalen Wandel.

Was wir im Verkauf vom Sport lernen können.

Wenn man mit Sportler:innen über ihre Erfolge spricht, dann kommt man schnell zur Erkenntnis: Um wirklich Großes zu erreichen, braucht es eine ganz spezielle Einstellung. Die Siegermentalität! In diesem Impulsvortrag wird knallhart aufgezeigt, welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede es zwischen Sport und Beruf gibt, was man vom Sport für den eigenen Erfolg lernen kann und in welchem Bereich sich die meisten Menschen selbst belügen. Mit Inspirationen aus dem Leistungssport erhalten die Teilnehmer:innen mit dem Siegerprinzip Ansätze und konkrete Tools, um die eigenen Träume zu verwirklichen. Mit der spannenden Verknüpfung von Sport und Business wollen Peter Huber, MBA, Dr. Robert Fritz und Mag. Michael Koller in diesem einmaligen Format zum Denken und zum Handeln anregen.



Mr. Digital Sales

74

Mr. Digital Sales verkörpert wie ganz wenige die neuen, digitalisierten Arbeits- und Denkweisen im Vertrieb. Sein Blog www.misterdigitalsales.com ist Anlaufstelle für Verkaufsmitarbeiter im digitalen Wandel, egal ob Verkäufer oder Führungskraft.

Mr. Digital Sales begeistert und motiviert.

Mitreißend, mit viel Herz aber auch mit fundiertem Wissen, gepaart mit einem hohen Maß an Methodik liefert er als Trainer und Speaker umsetzungsorientierte Impulse für mehr Leistung und weniger Stress im Verkauf. Seine Begeisterung für die Digitalisierung wirkt ansteckend. In seinen Rollen als Speaker, Trainer, Verkäufer und Motivator wirkt Mr. Digital Sales nicht nur kurzfristig – für die Dauer eines Vortrags oder Trainings. Sein Wirken ist nachhaltig: Seine Kund:innen profitieren von seinen konkreten, rasch anwendbaren Umsetzungsmethoden und -ideen.

Mr. Digital Sales ist nah am Kunden.

Mit dem **Digital Sales Report**, einer eigenen Studie zur Erhebung der Digitalisierungsrealität in Vertrieb und Verkauf, stellt Mr. Digital Sales allen Mitarbeiter:innen und Führungskräften in Vertrieb und Verkauf fundiertes wertvolles Wissen kostenlos zur Verfügung.

Mr. Digital Sales vernetzt.

Mit über 3.100 Mitgliedern gehört seine Xing-Community “Digital Sales & more” zu den größten Netzwerken im deutschsprachigen Raum, die sich ausschließlich mit dem digitalen Wandel in

Vertriebs- und Verkaufsorganisationen beschäftigen. Seit 2021 findet jedes Quartal ein **Digital Sales Talk** statt. Dieses Online-Event ist eine Runde von und für Menschen im Vertrieb & Verkauf. Gemeinsam mit ausgewählten Expert:innen wird Klartext gesprochen! Ungeschönt, praxisnah und kompakt. Vor jedem **Digital Sales Talk** wird zum jeweiligen Themenschwerpunkt mit dem **Digital Sales Report** eine eigene Studie durchgeführt. Die Kombination dieser Fakten mit der Inspiration und den persönlichen Einblicken der Gesprächspartner:innen im Rahmen einer kurzweiligen Diskussion bietet ein neues und innovatives Veranstaltungserlebnis. Seien auch Sie dabei und freuen Sie sich auf praxisrelevante Inhalte sowie eine lebhaftige Diskussion mit Mr. Digital Sales und seinen Gästen. Die Teilnahme ist kostenlos!

Mr. Digital Sales informiert.

Im Zwei-Wochen-Takt erhalten Sie Impulse rund um die Digitalisierung in Vertrieb und Verkauf. Dazu gehören spannende Tools und Technologien, Methoden zur erfolgreichen digitalen Transformation sowie konkrete Erfahrungen von Mitarbeiter:innen und Führungskräften im digitalen Wandel.

Mr. Digital Sales empfiehlt.

Im Firmenverzeichnis von Mr. Digital Sales finden Sie gezielt den richtigen Umsetzungspartner für Ihre erfolgreiche Digitalisierung. Diese Übersicht begleitet Sie bei der Partnersuche für eine erfolgreiche digitale Transformation in Ihrem Unternehmen.

Dieses **Expertenverzeichnis** glänzt durch ausgewählte Persönlichkeiten, die für den digitalen Wandel stehen. Sie sind entweder als Anbieter oder als Umsetzer mit dem Schwerpunkt Digitalisierung aktiv. So unterstützt Mr. Digital Sales die Interaktion und Vernetzung aller Interessierten rund um die neuen, digitalen Geschäftswelten.

Digital Sales Tools liefert eine Übersicht ausgewählter digitaler Technologien (Hardware, Software, Apps und Webservices), die für Vertrieb und Verkauf von Interesse sind. Auch damit unterstützt Mr. Digital Sales Mitarbeiter:innen und Führungskräfte, die den digitalen Wandel leben und gestalten.

Take the best, leave the rest.

Mr. Digital Sales präsentiert ausschließlich Unternehmen, die seine Werte teilen, und Technologien, für die er persönlich seine Hand ins Feuer legen würde.

Mr. Digital Sales gibt es wirklich. Der Mann hinter dieser Bezeichnung, die ihm einer seiner Kunden verliehen hat, ist Peter Huber. Als Autor, Trainer und Unternehmensberater ermutigt und befähigt er Unternehmen und Mitarbeiter, den digitalen Wandel im Verkauf aktiv voranzutreiben. Er verkörpert, was er coacht. Präsent, am Punkt und praxistauglich – so sind seine Trainings. Was er sagt, ist sofort bereit zur Umsetzung, Anwendung, Transformation. Der digitalen Transformation. Denn wer wartet, verliert. Gerade jetzt, in digitalen Zeiten.

NBD⁺

NBD Management GmbH

Sterngasse 3

A-1010 Wien

Telefon: +43 1 532 018 02 20

Online: www.nbd.at

