

Lieber Geschäftsfreund,

würden Sie in etwas investieren, das Ihnen garantiert hilft, mehr Geschäft, sowohl mit existierenden als auch mit Neukunden, zu machen? Wenn ja, lassen Sie uns über das Trainingsprogramm sprechen, welches Ihren Account Managern genau das ermöglicht: **Account Management Formula (AMF)**.

Ist eine Ihrer Herausforderungen, das Share-of-Wallet mit Ihren Bestandskunden zu vergrößern? Müssen Sie im Neukundengeschäft komplexe Vertriebsprozesse managen und erfolgreicher abschließen? Und haben Sie Leute am Start, die im Thema Account Management noch neu sind? Oder kommen Ihre installierten Account Manager nicht weiter, weil sie nicht die richtigen Kontakte haben oder an den falschen Deals arbeiten?

Ich habe, basierend auf meiner 25-jährigen Erfahrung, ein Coaching-Programm entworfen, welches neuen Account Managern die wichtigsten Skills, Methoden und Tools vermittelt, die sie zur erfolgreichen Ausweitung Ihres Geschäfts benötigen. Erfahrene Account Manager hingegen gewinnen durch die innovativen Trainings- und Coachingansätze eine komplett neue Perspektive.

Dieses 10-monatige Coaching-Programm nenne ich **Account Management Formula (AMF)**.

Nach meinem Coaching ist es möglich, Ihr Share-of-Wallet bei allen Accounts im Durchschnitt um **mindestens 10% zu steigern**, weil die AMs

- an den Deals arbeiten, die sie auch gewinnen können
- die richtigen Personen beim Kunden überzeugen
- Lösungen für das wichtigste Problem des Kunden anbieten
- Empathie für die Situation der Kunden haben
- eine packende Value Proposition formulieren
- die genau auf die Situation passende Strategie haben
- effektiv und effizient zum Abschluss kommen.

In den 10 Sessions und der **gratis Bonus-Session** lernen sie genau folgendes:

Modul 1: Lead (den Kunden führen)

Session 1: Account Management und Account Planning

1. Was ist Account Management?
2. Was bedeutet Share-of-Wallet?
3. Der ideale Account Manager (Concierge Metapher)
4. Wie erstelle ich den perfekten Account Plan?

Session 2: Professionelle Kaltakquise

1. Wie baue ich eine Story, die Neukunden sofort interessiert?
2. Wie nutze ich soziale Medien zur Identifikation von Ansprechpartnern?
3. Wie ich bei Kaltansprache mehr als 50% Zusage auf Xing und LinkedIn erwirke
4. Wie spreche ich mit der Rezeption? Wie mit der Assistentin?
5. Wie fessele ich den Entscheider und bewege ihn zum Termin?

Session 3: Opportunities und die Vertriebs-Pipeline effektiv managen

1. Wie entscheide ich, ob ich mich um einen Deal bemühe oder nicht? (**Lead Qualifizierung**)
2. Wie baue ich eine Value Story?
3. Welche Vertriebsstrategie wähle ich in welcher Situation?
4. Was ist die Vertriebs-Pipeline?
5. Wie synchronisiere ich den Verkaufsprozess mit dem Einkaufsprozess, so dass ich nie zu spät und nie zu früh dran bin?
6. Wie ich meine Pipeline immer unter Kontrolle habe

Modul 2: Shape (das ideale Angebot formen)

Session 4: Beziehungsmanagement

1. Wie sind die Machtverhältnisse in der Organisation meines Kunden?
2. Welche Rollen spielen die einzelnen Ansprechpartner?
3. Wie spreche ich mit welchem Typ?
4. Aufbau von Beziehung und Vertrauen mit dem IESIE-Ansatz von Armin L. Rau

Session 5: Verhandlungstechniken

1. Was bedeutet Verhandlung und wann ist sie angebracht?
2. Der Verhandlungszyklus und warum verhandeln schon vor der ersten Verhandlung beginnt
3. Die 10 effektivsten Verhandlungstechniken
4. Die 10 Regeln erfolgreichen Verhandelns

Session 6: Shaping and Closing the Right Deals

1. Wie ich eine packende Nutzen Argumentation (Value Proposition) baue
2. Wie ich Nutzen in den Mittelpunkt stelle
3. 8 Abschlusstechniken und warum sie funktionieren

Modul 3: Excel (die Königsdisziplinen des Lösungsverkaufs erlernen)

Session 7: Opportunity-Generierung

1. Wie ich selbst Opportunities kreiere
2. Wie ich das Geschäft meines Kunden besser verstehe, als er selbst
3. Mit welcher Story ich an die Entscheidungsträger herantrete
4. Übung und Erhalt eines kompletten Tools

Session 8: The Buyer's Perspective – So denkt der Einkauf

1. Wie Sie aus Accounts Key Accounts machen
2. Wie sich die Ansätze im Einkauf gewandelt haben
3. Wie funktioniert der Key Account Prozess: Verstehen, Positionieren, Matchen, Betreuen
4. Die zwei Grundtypen von Accounts und warum sich Account Management nur bei einem wirklich lohnt
5. Die drei strategischen Optionen des Key Account Managements
6. Wie entwickle ich den Kunden: Der Key Account Development Path
7. **BONUS:** 8 weitere Verhandlungstechniken, die Sie unbedingt beherrschen müssen

Session 9: Managing the C-Suite – Wie verkaufe ich auf Geschäftsführer-/Vorstandsebene

1. Wie Sie vom Verkäufer zum "Vertrauten Berater" (**Trusted Advisor**) werden
2. Wie Sie auf allerhöchster Managementebene (bis zum Vorstand) problemlos verkaufen
3. Wie denken Top Manager und was erwarten sie von Ihnen?
4. Wann Sie auf C-Level Entscheider zugehen müssen und warum dieser Zeitpunkt so wichtig ist
5. Der Zyklus des strategischen Wandels als Eintrittskarte für die C-Suite
6. Die Agenda für das erste Meeting mit dem Vorstand und was genau Sie danach tun müssen, um den Deal abzuschließen

Session 10: Wrap-up - Zusammenfassung

Zusammenfassung aller bisherigen Sessions in einer.

BONUS SESSION: Objections vs. Excuses

Wie Sie Einwände von Vorwänden unterscheiden und um beide in den meisten Fällen herumkommen.

Das Programm umfasst 10 monatliche Sessions in drei Modulen, in denen ich über **Lehren, Praxisübungen und Coaching** bis zu 8 Account Manager bzw. Anfänger zu exzellenten Account Managern mache.

Darüber hinaus stehe ich in **4 einstündigen Coaching-Sessions** für Einzel- oder Gruppencoachings bereit und bin **durchgehend über Email erreichbar**.

Die Sitzungen werden aufgezeichnet, sodass Leute, die nicht anwesend sein können, sie mit dem Video und den Folien nachholen können.

So verpasst kein Teilnehmer wichtige Inhalte.

Mit diesem Programm können Ihre Mitarbeiter in der Lage sein, ein- bis zweistellige Millionenbeträge als Zusatzgeschäft reinzuholen. (bitte auf Rückseite weiterlesen)

Jede Session enthält einen **Lernteil**, einen **Übungsteil** und einen **Coaching-Teil** mit Themen wie

Account Planning, Deal Qualification, Opportunity Planning, Pipeline Management, Relationship Building, Negotiation und Closing Techniques.

In diesem Programm habe ich meine über 25-jährige Erfahrung im Vertrieb und Account Management für komplexe Lösungen und Services bei **Marktführern wie Siemens, Manpower und Swisscom** zusammengefasst.

Ich habe es dort über Jahre erfolgreich selbst angewendet und heute wenden es meine Klienten mit großem Erfolg an.

Dabei habe ich zusammen mit meinen Teams Aufträge mit einem Gesamtvolumen von über 400 Mio. Euro gewonnen.

Ihre Investition und Ihre Rendite

Für das komplette AMF Programm berechne ich ein monatliches Honorar von **4.900,- Euro netto für bis zu 8 AMs**.

SPECIAL DEAL

Alternativ bei einmaliger Vorauszahlung 44.100,- Euro (10% Skonto).

Wenn also 8 Account Manager nach dem Programm im Durchschnitt jeweils nur 30.000 Euro mehr Umsatz machen, dann hat sich diese Investition bei einer **Bruttomarge von nur 40% bei gleichmäßiger Umsatzsteigerung bereits nach ca. 6 Monaten amortisiert.**

Der ROI liegt dann bei 96% - 118% (je nach Zahlung).

Das Programm kann komplett oder auch modular gebucht werden.

Dabei gebe ich eine 100% Geld-zurück-Garantie.

Wenn Sie nach zwei Monaten nicht zufrieden sind mit meiner Leistung und denken, ich habe Ihre Zeit verschwendet, zahle ich das Honorar auf Heller und Pfennig zurück. Bedingungslos. Keine Fragen. Kein Stress.

Melden Sie sich gerne, um die Details zu besprechen.

Ich freue mich, von Ihnen zu hören: **0177 / 786 81 55.**

Ihr Armin Rau