

Lieber Geschäftsfreund,

würden Sie in etwas investieren, das Ihnen garantiert hilft, im B2B Vertrieb mehr Geschäft, sowohl mit existierenden als auch mit Neukunden, zu machen, wenn Ihr Risiko praktisch bei null liegt?

Etwas, das in jeder Branche und für Produkte sowie Lösungen und Dienstleistungen garantiert funktioniert, wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter es anwenden?

Wenn ja, lassen Sie uns über das Trainings- und Coaching-Programm sprechen, welches Ihren Vertriebsmitarbeitern genau das ermöglicht:

Value Sales Formula (VSF).

Ist eine Ihrer Herausforderungen, Bestandskunden zu reaktivieren bzw. gezielter als bisher auszubauen? Brauchen Sie unbedingt Neukunden, um zu wachsen?

Oder haben Sie Leute am Start, die im Vertrieb noch neu sind? Leute, die vielleicht zu oft über den Preis verkaufen, weil sie denken es geht nicht anders? Kommen Ihre derzeitigen Vertriebler nicht weiter, weil sie nicht die richtigen Fragen stellen oder am Abschluss scheitern?

Ich habe, basierend auf meiner 25-jährigen Erfahrung, ein Trainings- und Coaching-Programm entworfen, welches neuen Vertrieblern die wichtigsten Skills, Methoden und Tools vermittelt, die sie zur erfolgreichen Ausweitung Ihres Geschäfts benötigen.

Erfahrene Mitarbeiter hingegen gewinnen durch die innovativen Trainings- und Coachingansätze eine komplett neue Perspektive.

Alle Teilnehmer erleben einen Paradigmenwechsel, der sie zu vollkommen neuen Leistungen motiviert und befähigt.

Dieses 2-tägige Kompaktseminar mit anschließendem Real Life Coaching-Programm nenne ich **Value Sales Formula (VSF)**.

Nach meinem Training und Coaching ist es möglich, Ihr Geschäft bei Ihren Bestandskunden im Durchschnitt um **mindestens 10% zu steigern** (je nach Reifegrad) und bis zu 3x mehr Abschlüsse zu erzielen, weil die Account Manager / Vertriebler

- lernen, wie sie ihr Geschäft effektiv mit Pipeline Management steuern
- Bestandskunden ab sofort nach einem strategischen Plan entwickeln
- mit größter Empathie die Problemlage des Kunden eruieren
- optimal Besonderheiten, Vorteile, Nutzen Ihrer Produkte und Lösungen vermitteln
- Einwände auf ein Minimum senken und – wenn notwendig – elegant und sicher behandeln
- effektiv und gekonnt Geschäfte abschließen bzw. Termine verabreden.

An den 2 Trainings-Tagen und der **gratis Bonus-Session** lernen sie genau folgendes:

Session 1 / Tag 1: Pipeline Management, Bestandskunden-Management, Telefonakquise

1. Wie steuere ich mein Geschäft?
2. Woher weiß ich, wie ich vertrieblich dastehe?
3. Wie entwickle ich mein Bestandskundengeschäft strategisch?
4. Worauf kommt es bei der Telefonakquise an?
5. Welche Hürden gilt es dabei wie zu überwinden?

Session 2 / Tag 2: Social Media Akquise, Beratung, Verhandlung und Abschluss

1. Wie kreierte ich eine packende Story?
2. Wie erreiche ich Annahmeraten von bis zu 75% auf Xing?
3. Beratung statt Verkauf. Die DIME-Methode von Armin L Rau
4. Kaufsignale erkennen, Einwände leicht und effektiv parieren
5. Worauf es bei der Verhandlung wirklich ankommt und wie ich sicher abschließe?

BONUS SESSION: Objections vs. Excuses

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

Das Programm umfasst zwei 1-Tages-Trainings-Sessions, in denen ich über **Lehren, Praxisübungen und Coaching** bis zu 10 Account Manager bzw. Vertriebler die Grundlagen exzellenten beratenden Verkaufens vermittele.

Darüber hinaus stehe ich bei **4, 6 oder 8 einstündigen Live Coachings** (je nach Option) für Einzel- und Gruppencoachings bereit und bin **durchgehend über Email erreichbar**.

So werden Schritt für Schritt aus Verkäufern vertraute Berater!

Mit diesem Programm können Ihre Mitarbeiter in der Lage sein, bis zu 3x mehr Zusatzgeschäft reinzuholen.

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

Pipeline Management, Account Planung, Einsatz von Social Media, Bedarfsanalyse, Einwandbehandlung und Abschlusstechniken.

Bei den Coaching-Sessions begleite ich Ihre Mitarbeiter persönlich bei den Live-Telefonaten und gebe meine gesamte Erfahrung mit konstruktivem und positivem Feedback an sie weiter.

In diesem Programm habe ich meine über 25-jährige Erfahrung im Vertrieb und in der Kaltakquise für komplexe Produkte, 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 VSF Programm berechne ich je nach Option folgendes Honorar

Option 1: Training + 4 Stunden Coaching: 8.900,- €

Option 2: Training + 6 Stunden Coaching: 9.490,- €

Option 3: Training + 8 Stunden Coaching: 9.900,- €

für bis zu 10 Teilnehmer.

Wenn also 10 Teilnehmer nach dem Programm im Durchschnitt jeweils nur 5.000 Euro mehr Umsatz machen, dann hat sich diese Investition bei einer **Bruttomarge von nur 40% bei gleichmäßiger Umsatzsteigerung bereits nach ca. 5 Monaten amortisiert.**

Der ROI liegt dann bei ca. 100% - 125% (je nach gewählter Option).

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

Wenn Sie nach den 2 Trainings-Tagen 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