

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Dezember 2015 haben wir Herrn Warren P. van Hasz, IWP-Vertragspartner mit der Durchführung eines 2-tägigen Workshops zum Thema „Qualifizierungsmethodik“ beauftragt.

Dieses erfolgte vor dem Hintergrund der eigenen Aufgabenstellung unsere derzeitige Vorgehensweise bei der Gewinnung von „leads“ zur Generierung von Neukunden hinsichtlich der Detailthemenstellungen: Vermeidung von „Blindleistung“ und Erhöhung der „hitrate“ in Verbindung mit einem treffsicherem forecast, kritisch zu hinterfragen.

Herr van Hasz hat es durch seine engagierte Vorgehensweise realisiert, dass alle unsere Verkäufer für eine neue Sichtweise aktiviert wurden. Durch Erkenntnisübungen hat Herr van Hasz den Weg geebnet, so dass die Teilnehmer ihre aktuelle Vorgehensweise erst kritisch selbst hinterfragt haben und dann offen waren für eine neue Qualifizierungsmethodik.

In den stark gruppendynamisierten Diskussionsrunden hat Herr van Hasz sich konsequent durchgesetzt und uns alle zielstrebig moderiert, so dass die Workshop-Zeit höchst wirksam und wirtschaftlich war.

Die vermittelte Qualifizierungsmethodik ist einfach, schlüssig, konsequent und wird von allen Verkäufern akzeptiert. Wir haben jetzt eine Methodik um mittels eines Ideal-Ziel-Kunden-Profiles die Bearbeitung der leads zu priorisieren. Ferner können wir anhand konkret zu ermittelnder Informationen einen genauen Beziehungsstatus zum lead erkennen. Dadurch sind wir in der Lage die nächsten Aktivitäten in Richtung lead zu planen. Auf Basis der Qualität der Information und eben nicht auf Basis von Prozessschritten. Dadurch können wir die eigene Einschätzung über die Kaufwahrscheinlichkeit objektivieren und unser Handeln aktiv steuern. Durch diese Eigensteuerung ist der Verkäufer in der Lage selbst den nächsten Schritt zu initiieren und erkennt den Vorteil für sich selbst in der Qualifizierungsmethodik. Diese sehr hohe Akzeptanz beim Verkäufer zeigt die Praxistauglichkeit der vermittelten Methodik.

Herr van Hasz genießt bereits in anderen Trainingsaufgabenstellungen unser vollstes Vertrauen und hat auch bei dieser neuen Aufgabenstellung seinen Expertenstatus bewiesen.

Die konkrete Herangehensweise, die Vermittlung der Qualifizierungsmethodikinhalte und der Umgang mit der Gruppe sind höchst professionell.

Wir sind bereits im Rahmen des Workshops zu dem Schluss gekommen, dass die gewünschten Aufgabenstellungen: Abbau von Blindleistung, Erhöhung der hitrate und daraus abgeleitet ein treffsicherer forecast durch die Umsetzung der vermittelten Qualifizierungsmethodik nachhaltig erreicht wird.

SBC Deutschland GmbH

Sitz der Gesellschaft: Strahlenberger Str. 110 – 112, 63067 Offenbach am Main
Geschäftsführer: Stefan Prützer, Martin Goeth
Gerichtsstand: Offenbach am Main HRB 43788, UST.-ID.Nr. DE205 459 882
Deutsche Bank Frankfurt, BLZ 500 700 10, Konto-Nr. 0093041200, IBAN: DE82 5007 0010 0093 0412 00, BIC: DEUTDEFFXX