

**Mehr verkaufen.
Das geht.
Wir zeigen wie.**



Wo hakt es in Ihrem Verkaufsprozess?

IRGENDETWAS STIMMT NICHT: SIE KÖNNEN ES AN IHREN UMSÄTZEN ABLESEN. SIE WISSEN ABER NICHT, WIE SIE ES ÄNDERN KÖNNEN?

Viele Variablen bestimmen den Erfolg eines Unternehmens: Produktqualität, Wettbewerbsdruck, Serviceeinstellung Ihrer Mitarbeiter, Verkaufsfähigkeiten und Marktposition.

Im Verkauf gilt: Einiges ist Talent, vieles kann man lernen.

Egal in welcher Phase des Vertriebsprozesses es hakt, wir haben die richtigen Trainings- und Beratungskonzepte für Ihr Unternehmen. Angepasst an den Erfahrungsstand Ihrer Mitarbeiter: für Anfänger im Vertrieb ebenso, wie für Ihre Profis mit jahrelanger Erfahrung.

Erhöhen Sie Ihre Umsatzchancen

Wir bieten unseren Kunden Workshops und Seminare für die wichtigsten Phasen des Vertriebsprozesses an. Von der **Marketingberatung** zum **Erstkontakt**, über die **Verkaufsrhetorik** und **Angebotserstellung** hin zur **Angebotspräsentation** einschließlich **Preisverhandlung** – sowie den **Abschlusstechniken**.

Wenig Theorie – viel Praxis.

Egal, ob es um Ihre Vertriebsmitarbeiter oder um die Unterstützung des Vertriebsmanagements geht: Wir liefern Ihnen praktikable Ansätze, die Ihre Mitarbeiter und Teams sofort umsetzen können. Alles, was Ihnen hilft, mehr Umsatz zu machen.



Wir können helfen:

Marketing

Manchmal ist das Umsatzproblem nicht im Vertrieb, sondern im Marketing begründet. Wir helfen Ihnen mit unserer Erfahrung, die **Marketinginstrumente zu nutzen**, die Ihrem Vertriebsteam qualifizierte Anfragen liefern. Erweitern Sie Ihre Marketingabteilung mit unserer Kompetenz!

Auftrag

Kurz vor dem Abschluss eines Verkaufsprojektes zeigt sich der Erfolg aller Verkaufsaktivitäten. Kommt es nicht zum Auftrag, war die gesamte Vorarbeit vergeblich. **Wie fragen** Sie nach dem Auftrag? Wie erzielen Sie den **besten Preis**? Wie verhandeln Sie mit Ihrem Kunden so, dass er **zufrieden** mit dem Ergebnis ist – auch, wenn er nicht den Preis erzielt hat, den er wollte?

Erstkontakt

Für die meisten Verkäufer ist nicht das Verkaufen schwierig, sondern der Erstkontakt. Und manchmal kommt man nicht um **professionelle Kaltakquise** herum. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Terminquote am Telefon oder bei Kaltbesuchen enorm erhöhen können – in vielen Fällen um 30% bis 80% bei gleichem Zeitaufwand.

Präsentation

Ist Ihr Angebot Kunden „kaufbar“? Wie präsentieren Sie sich und Ihr Angebot bei Ihren Kunden? Wie **überzeugen** Sie auch skeptische Interessenten oder Widersacher? Das Spektrum unserer Dienstleistungen für Ihr Unternehmen reicht vom Videofeedback bis zur optimalen Angebotspräsentation. Für Ihren optimalen Auftritt.

Qualifikation

Wie finden Sie schnell und rechtzeitig heraus, wie Ihre Chancen auf einen Abschluss aussehen? Lohnt es sich, weiter Zeit und Geld in das Verkaufsprojekt zu investieren? Wir geben Ihnen Werkzeuge, um einen realistischen **Forecast** für die kommenden Quartale zu erstellen – und Ihren Verkäufern die **richtigen Fragen**, damit sie schneller und häufiger zum Auftrag kommen.

Erfolg durch Guerrilla Trainings.



Erfolgsgstories

WIR KÖNNEN JA VIEL BEHAUPTEN – BESSER IST DOCH, WAS KUNDEN ÜBER UNS SAGEN, ODER?



Für unser Verkaufsteam vom First Choice Business Center in Essen buchten wir das 2-Tagestraining - „Einfach Verkaufen“ bei Ihnen.

Das Ziel war unsere Mitarbeiter von der Akquise bis hin zum Abschlussgespräch zielgerichtet in erfolgreicher, vertrieblicher Kommunikation zu trainieren.

Nach einem ausführlichen Telefonat für die Vorbereitung des Trainings, skizzierten Sie einen Ablauf der 2 Tage aufgeteilt zwischen Training und Coaching. Schon am ersten Trainingstag, an dem ich auch teilnahm, empfand ich die hohe, praktische Anwendbarkeit der vorgestellten Techniken und Formulierungen als sehr wohltuend.

Bei Ihnen geht es zielgerichtet ums Verkaufen, aber nie aufdringlich oder wie „auswendig“ gelernt.

Meine Mitarbeiter, die teilweise noch nicht so lange im Verkauf tätig waren, konnten die vermittelten Inhalte sehr gut umsetzen, was sich bei Live-Telefonaten und Live-Verkaufsgesprächen am zweiten Tag an den Ergebnissen sichtbar messen ließ.

Endlich mal ein praktisches Training, indem die Teilnehmer Themen wie Umgang mit Ablehnungen und Einwänden praxisnah üben konnten und keine Standardfloskeln auswendig lernen mussten. Die Methoden funktionieren wirklich, was sich heute in unseren Ergebnissen sichtbar widerspiegelt. Vielen Dank!

(M. Kakoschke, Sirius Facilities)



Unser Buch

„New Guerrilla“
Mehr Kunden durch innovatives
Online-Marketing



Guerrilla Podcast

www.guerrillaFM.de
Jeden Mittwoch 18:00 Uhr!
Gleich Reinhören...

Kontakt

Fon: (0)30 480-97-170
info@guerrilla.de
www.guerrilla.de

Es ist ein Dschungel da draußen