

goldmarie
Vertriebsberatung

Vortrag:
FUNNELBLICK #11
„Pipeline Review – Deal Coaching“

Donnerstag, den 28.11.2019



- ✓ Vorstellung
- ✓ Gemeinsames Verständnis – Pipeline – Deal?
- ✓ Zielsetzungen Pipeline Review – Deal Coaching?
- ✓ Die Pipeline
- ✓ Die Deals – Die Opportunities
- ✓ Vorgehensweise im Deal Coaching
- ✓ Fähigkeiten eines „Deal Coaches“

Dagmar Rabaschowsky

„Einmal Vertrieb – Immer Vertrieb“

- ✓ Karriere-Start – Im Back-Office eines Leasingunternehmens des Oetker-Konzerns
- ✓ Aufbau von zwei heute am Markt erfolgreich agierenden Software-Unternehmen als Vertriebsleiterin
- ✓ 2009 – Gründung der goldmarie Vertriebsberatung

goldmarie - Vertriebsberatung

- ✓ 2009 – gegründet, Sitz in 82229 Seefeld am Pilsensee
- ✓ Ca. 5 freie Mitarbeiter

goldmarie - Philosophie

„Vertriebserfolg durch Wertschätzung und Potentialentfaltung“

Unsere Kernkompetenz

- ✓ BTB- Vertrieb von Investitionsgütern und erklärungsbedürftigen Dienstleistungen – Projektgeschäft
- ✓ Channel-Vertrieb

Unsere Angebot:

Beratung | Coaching | Training

Unsere Themenschwerpunkte:

- ✓ Optimierung von Vertriebsergebnissen
- ✓ Neukundengewinnung (Leadgenerierung – Opportunity Management)
- ✓ (Key-)Account Management
- ✓ Aufbau und Entwicklung von Vertriebsorganisationen
- ✓ Prozessoptimierung im Vertrieb
- ✓ Performance Management



Wir steigern Umsätze....

Pipeline Review

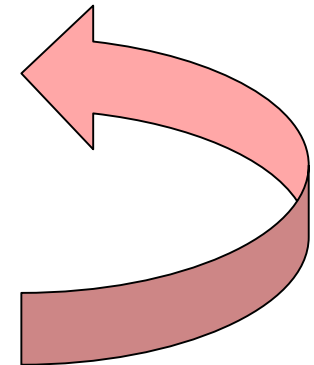
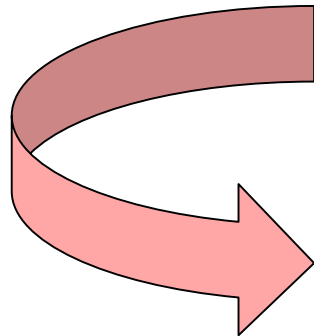
- Forecast Genauigkeit
- Optimierung von Vertriebs- und Akquise Strategien

Deal Coaching

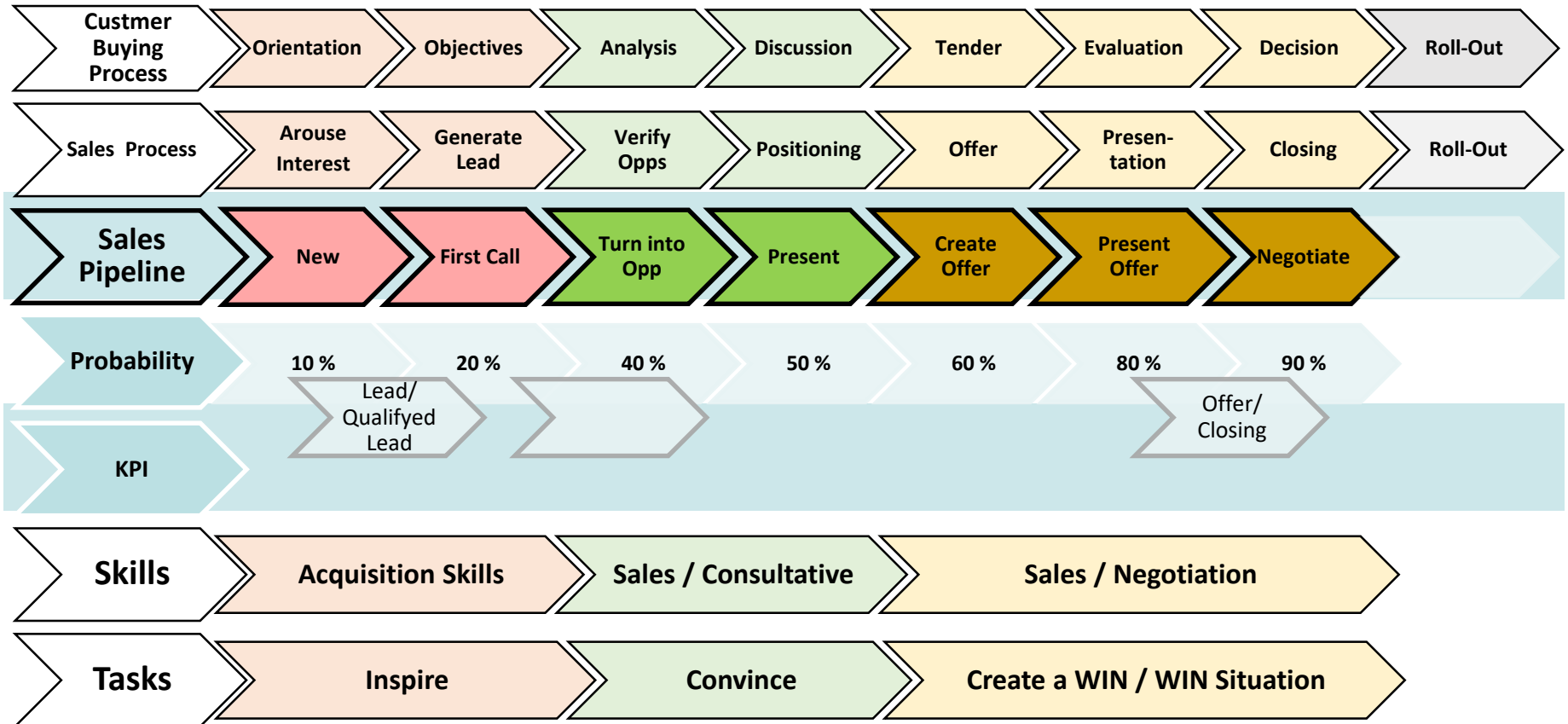
- Erarbeitung von Empfehlungen und Maßnahmen zur Absicherung der Erfolgchancen

Opportunity Review

- Professionelle Reviews der Opportunities
- Gemeinsames Verständnis zur Qualität und Realität der Opportunity
REAL – WORTH – WIN
- Gemeinsame Bewertung der Opportunity



Example – Blueprint of a B2B Sales Process



Pipeline Review

Pipeliner Opportunities

61 | All Users Direct Sales

Leads	1. Engage	2. Scope	3. Proposal	4. Negotiating	5. Commitment	Closed/Won
0%	5%	15%	30%	60%	90%	100%
Documents (3)	Documents (5)	Documents (3)	Documents (2)	Documents (3)	Documents (4)	Documents (2)
<ul style="list-style-type: none"> Altenwerth Integrati \$0.00 Altenwerth and Sons Baumbach-Barrows \$0.00 Baumbach-Barrows Bayer \$0.00 Bayer Bernier \$0.00 Bernier Bogisich \$0.00 Bogisich Breitenberg Group \$0.00 Breitenberg Group Brekke-Okuneva \$0.00 Brekke-Okuneva Bruen Inc \$0.00 Bruen Inc Donnelly-Jerde \$0.00 Donnelly-Jerde Dooley LLC \$0.00 Dooley LLC 	<ul style="list-style-type: none"> Bayer Data Transfer \$1,150.00 Bayer Consultation \$100,000.00 Altenwerth and Sons Customization \$850.00 Dooley LLC Premium Support \$495.00 Wunsch Inc System Setup \$12,500.00 Jerde-Hackett 	<ul style="list-style-type: none"> Integration \$750.00 Bernier Support \$15,000.00 Tremblay System Optimali \$19,032.35 Jerde-Hackett User Training \$22,941.18 Bogisich 	<ul style="list-style-type: none"> Additional Storage Network Manageme 	<ul style="list-style-type: none"> Customer Service \$4,950.00 Wisoky Data Backup \$246.58 Dooley LLC Mobile Solution \$8,100.00 Bayer Network Setup \$6,840.00 Schmeier-Flatley 	<ul style="list-style-type: none"> Additional Storage \$2,900.00 Marquardt Administration \$400,000.00 Ullrich-O'Conner Reilly Data Transfer \$4,290.00 Reilly LLC Services Manageme \$9,000.00 Miller 	

Integration

CLOSING DATE: Oct 11, 2018

OPPORTUNITY VALUE: \$5,000.00

SALES UNIT: Great Britain

OWNER: Nikolaus Kimla

VELOCITY: Due in: 8 day(s) / Days in step: 12 day(s)

RANKING: ★★★★★

OPPORTUNITY FITNESS: ♥

- ✓ Scheduled activity
- ✓ Closing date
- ! Activities on time

PRIMARY ACCOUNT: Bernier

PRIMARY CONTACT: Ivana Kleinova

UPCOMING ACTIVITY: You have no finished activity for this item.

LAST MESSAGE: Finished presentation.

Weighted Target
\$1,030,627.40

37 | 5 | 4 | 5 | 2 | 4 | 4

Navigator | Leads | Opportunities | Accounts | Contacts | Activities | Feeds | Reports | Insights | Archive

IST

**Neutrales
Verständnis**

- In-formationen sammeln und auswerten
- Verständnisfragen stellen

LÖSUNG

**Beurteilung der
Situation**

- Planung der Maßnahmen
- Abwägen der Situation

UMSETZEN

**Gemeinsames
Arbeiten**

- Coaching beim Umsetzen der Maßnahmen

Absicherung des Vertriebserfolges

- ✓ Zuhören
- ✓ Coaching auf Augenhöhe
„Ich respektiere Dich und Deine Meinung“
- ✓ Vertrauen aufbauen
- ✓ „Fehlerkultur“ etablieren
- ✓ Ausschließlich lösungsorientiert argumentieren
- ✓ Keine Schuldzuweisungen
- ✓ „Eigene“ Erfahrungen machen lassen
- ✓ Immer zu Seite stehen



- ✓ REAL - WORTH - WIN
 - ✓ Wie „real“ ist die Opportunity
 - ✓ Steht der „Einsatz“ im Verhältnis zum erwarteten Gewinn?
 - ✓ Ist es realistisch das die Opportunity gewonnen werden kann?

Empfehlung:

Entwickeln Sie „Leitfragen“ zu den jeweiligen Punkten

Beispiele:

Steht der Kunden unter Handlungsdruck?

Ist vom Kunden bereits Budget bereitgestellt?

Gibt es einen konkreten Zeitpunkt zur Umsetzung/ Implementierung?

Ist der Entscheidungsprozess und die Kriterien das Projekt bekannt?

Sind die Ziele und die betrieblichen Belange des Kunden bekannt?

Ist das Projekt ein „MUST WIN“ mit hoher Marktrelevanz?

Erfüllen die Gewinnerwartungen unsere Ziele

Welche Wertbewerber sind beteiligt?

Kennen wir die Stärken und Schwächen unserer Wettbewerber?

Haben wir eine klare Wettbewerbsstrategie?

Haben wir im Buying Center des Kunden einen Coach?

Etc.

- ✓ Aufgaben des VB's je Opportunity Phase
Beispiele:
Phase: Leadgenerierung
Aufgabe: Führen der Erstgespräche – Leadqualifizierung
Phase: Präsentation
Aufgabe: Durchführung – aktive Begleitung eines Workshops

- ✓ Erarbeitung der kundenspezifischen Nutzenkommunikation in den jeweiligen Phasen

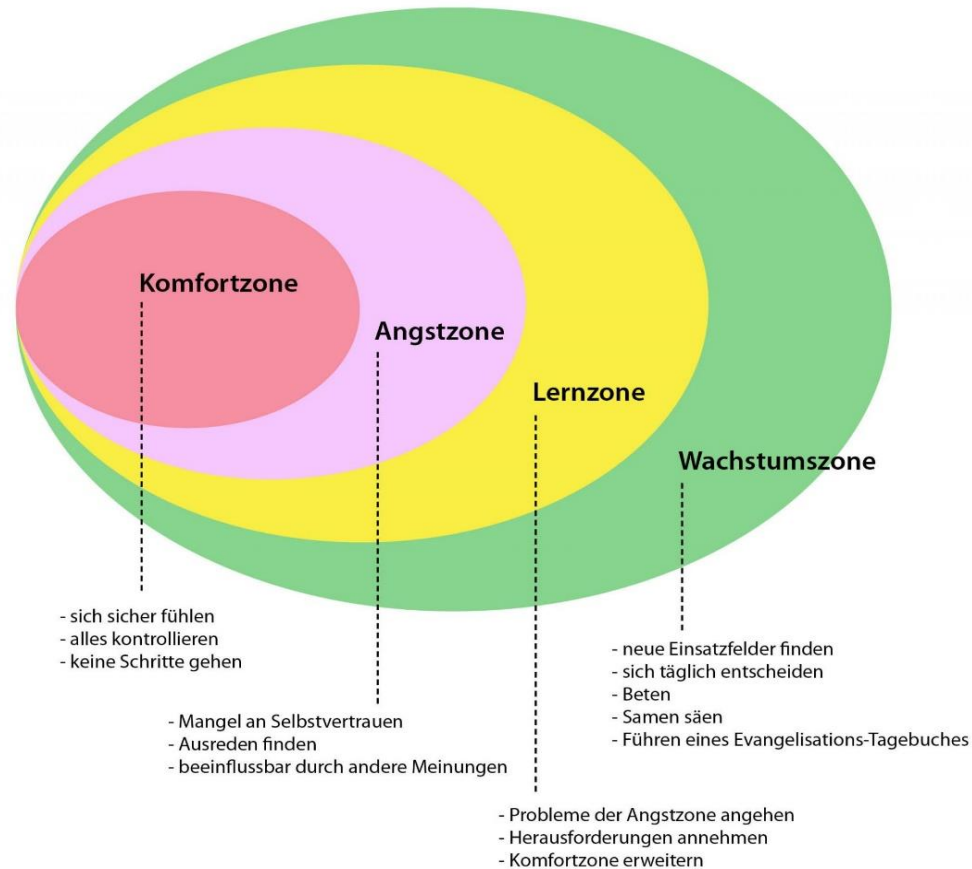
- ✓ Richtige Person – Richtiger Zeitpunkt – Richtige Aktivität

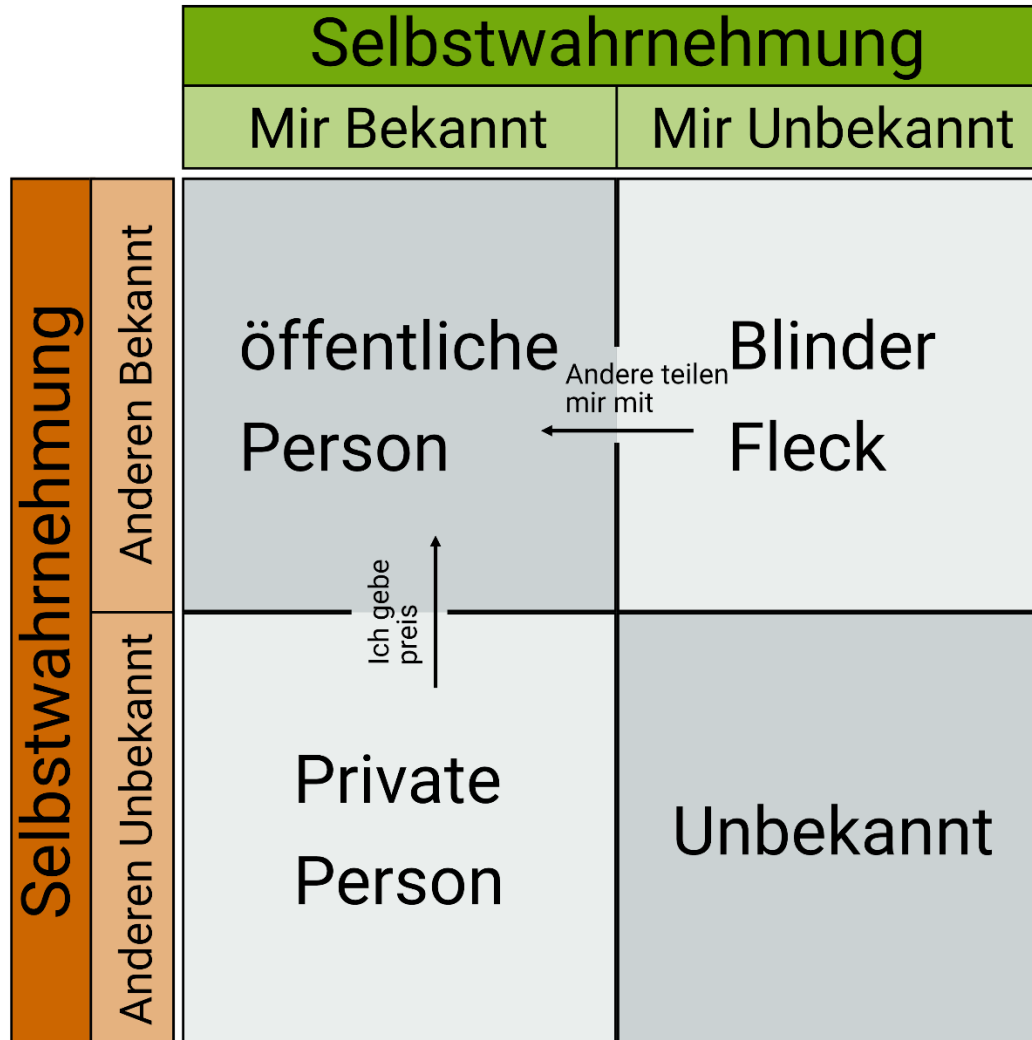
- ✓ Buying Center
- ✓ Match des „Vertriebsteams“ mit dem „Buying Center“
- ✓ Check der „Belastbarkeit“ der Beziehungen
- ✓ Welchen Status haben Sie beim Kunden?
 - ✓ Lieferant – reaktive Beziehung
 - ✓ Bevorzugter Lieferant
 - ✓ Planungspartner
 - ✓ Trusted Advisor

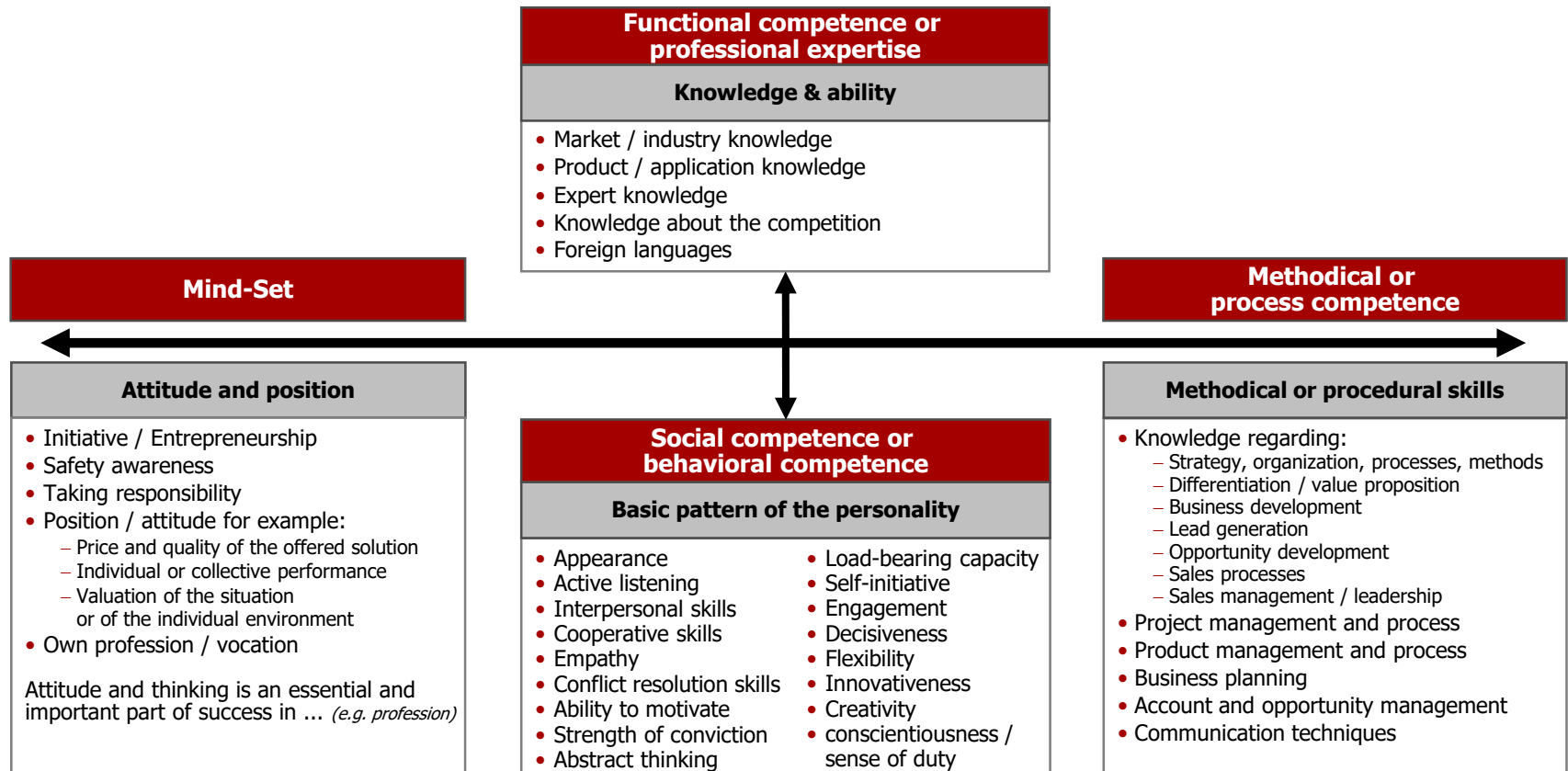
- ✓ Einen Kunden zu gewinnen erfordert „**mehr**“ als perfekte Präsentation auf Basis der Nennung von Leistungsmerkmalen.
- ✓ Entscheidungsträger kaufen eher von Menschen die mit Ihnen auf einer Wellenlänge sind. Also von Menschen die sich für ihre geschäftlichen und persönlichen Belange interessieren.
- ✓ Die Treffen mit den entscheidenden Personen des Buying-Centers sind erfolgskritisch.

- Motivieren
- Selbstbewusstsein geben
- „Standing“ geben
- Persönlichkeiten entwickeln
- Vertrauen und Offenheit herstellen
- Stärkenbasiert agieren
- Lösungsorientiert arbeiten
- Als „Mentor“ agieren

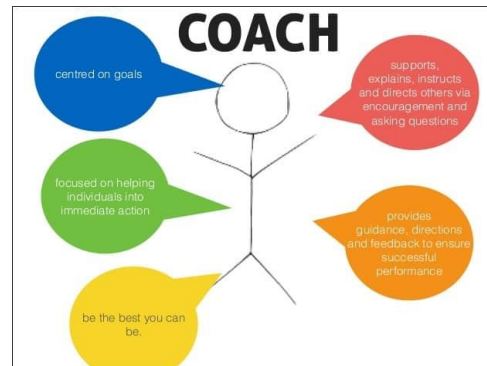
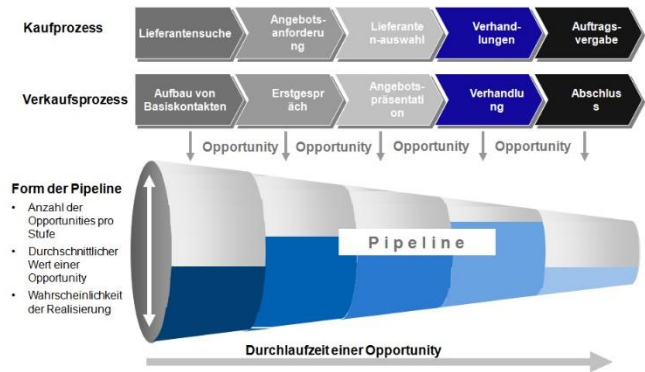
Aus der Komfortzone in die Wachstumszone







Fähigkeiten eines „Deal Coaches“



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit 😊