

Complex Solution Selling

Premium Sales- und Presales-Ausbildung

Die ITK-Marktanforderungen

Der ITK-Markt und die zugrunde liegenden Business Models unterliegen einem sehr schnellen Wandel. Themen wie Cloud Computing, Machine Learning, künstliche Intelligenz, Big Data, Internet of Things und Industrie 4.0 rücken in den Fokus und stellen neue Anforderungen, auf die von den Unternehmen dringend reagiert werden muss.

Ebenso rasant verändern sich die IT-Architekturen und das IT-Verständnis. Agile Methoden wie DevOps, Scrum, Extreme Programming etc. und Multi-Cloud-Szenarien bestimmen heute den IT-Alltag. Business-Überlegungen stehen an erster Stelle und lassen die Technik in den Hintergrund treten.



Geändertes Rollenverständnis im Vertrieb

Damit einhergehend verändern sich auch die Rollen von Account Managern und Presales-Mitarbeitern im ITK-Umfeld, die verstärkt die Business-Sprache beherrschen sowie komplexere Lösungen verkaufen müssen. Sie sollen die Rolle eines Business Consultants einnehmen, der seinen Kunden mit Ideen regelrecht herausfordern kann. Der Kunde soll damit zu neuen Ansätzen bewegt werden, die sein Geschäft durch den geschickten Einsatz von passenden ITK-Lösungen wesentlich erfolgreicher machen.



Dieses neue Rollenverständnis erfordert integrierte Kenntnisse in ganz verschiedenen Bereichen (siehe Grafik). Aus diesen sollen attraktive Kundenlösungen und Sales Stories entstehen. Ein erfolgreicher Einsatz erfordert daher die Verzahnung dieser Wissensgebiete und die Kenntnis, wie man dieses Wissen praktisch anwendet. Ansonsten fühlen sich Rahmenwerke wie z. B. TOGAF für die vertriebsnahen Mitarbeiter sehr theoretisch an und bringen kaum Nutzen und Vertriebsfolge.

Integriertes Trainingsprogramm

Aus Erfahrung wissen wir, dass die Vorbereitung auf ein solches Complex Solution Selling am effizientesten ist, wenn die Inhalte der verschiedenen Trainingsgebiete Vertriebsgangang, Präsentationstechniken und Produktportfolio innerhalb eines Ausbildungszyklus kombiniert und aus einer Hand geliefert werden.

Bei ExperTeach werden die Sales- und Präsentationstechniken von erfahrenen Spezialisten trainiert, die viele Jahre in IT-Projekten bei zahlreichen Kunden verbracht haben. Sie bringen neben den vertrieblischen Skills auch das Wissen mit, wie die Business-Modelle der Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und deren jeweilige IT-Umgebungen funktionieren.

Die Arbeit an konkreten Fallbeispielen und die Praxiserfahrung der Trainer garantieren, dass Ihre Mitarbeiter keine komplexe Transferleistung erbringen müssen, um ihr Wissen anschließend anzuwenden. Stattdessen bekommen sie für die verschiedenen Themenbereiche gleich geeignete Sales Stories und Argumentationsketten für die unterschiedlichen Bedarfsträger (Stakeholder) ihrer Kunden präsentiert. Durch diese integrierte Methodik sind die Erfolge dieses Ausbildungskonzepts bei Providern und IT-Systemintegratoren beachtlich. Die gemessenen Steigerungen von Auftragseingang und Umsatz erreichten bis zu 30% pro Jahr!

Wir raten dazu, ein solches Programm zum Complex Solution Selling auf zwei bis drei Jahre anzulegen. Die längere Zeitspanne garantiert die Nachhaltigkeit der Trainingsmaßnahme und liefert den Trainern tiefen Einblick in die Arbeitsweise Ihres Unternehmens. Sie können mit dem Blick eines externen Consultants wertvolle Hinweise auf Schnittstellenprobleme, Optimierung des Marktangangs etc. geben.

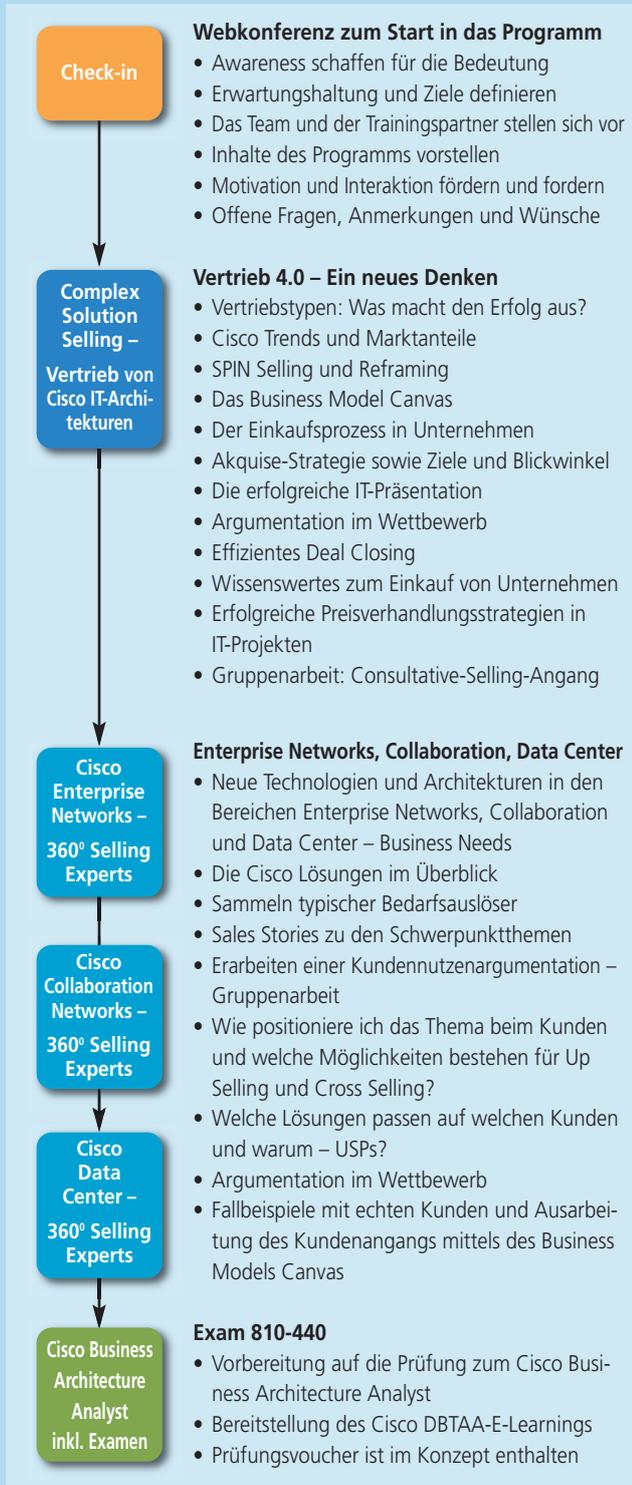
Um Ihre Mitarbeiter zwischen den einzelnen Präsenztrainings weiter zu fördern und zu fordern, bieten wir gerne eine Vielzahl weiterer Services an, wie z. B.:

- Unterstützung beim Aufsetzen der Maßnahme
- Assessment der potenziellen Kandidaten
- Auftaktveranstaltung
- Einrichtung einer Community
- Einrichtung eines Portals zum Wissensaustausch und Tracking
- Regelmäßige Moderation von Webkonferenzen
- Unterstützung mittels E-Tutor, Moderator oder Training-on-the-Job-Maßnahmen
- Ausarbeitung von Zertifizierungen
- Buchung der Teilnehmer in die Veranstaltungen und Tracking
- Erstellung von Sales Guides
- Mitgestaltung von Marketingmaterial
- Strategie- und Innovationsworkshops

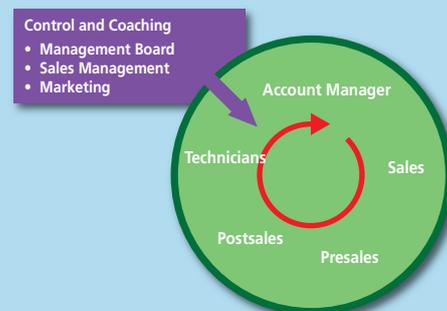
Beispiel-Szenarien

Unsere Trainingsprogramme zum Complex Solution Selling werden immer an die konkreten Bedürfnisse und Zielsetzungen der auszubildenden Vertriebsorganisation angepasst. Im Folgenden finden Sie zwei Beispiel-Szenarien für den Bereich Cisco. →

Beispiel 1: Ein Ausbildungszyklus für Account Manager für Cisco Lösungen



Beispiel 2: Ein Ausbildungszyklus für Presales-Mitarbeiter für Cisco Lösungen



Trainingsprogramme zum Complex Solution Selling können auch herstellerunabhängig gestaltet werden. Wir informieren Sie gern über die Möglichkeiten und erstellen einen individuellen Ausbildungsplan für Ihre Mitarbeiter.

ExperTeach
Seite 16

Cisco

Deutschsprachige
Unterlagen

Enterprise
Networking
IoT & Design

Collaboration

Service
Provider

Security

WLAN

Data Center
Cloud
Nexus & UCS

Sales &
Presales

Hersteller
Seite 162

IT Management
Seite 228