

IT-BUSINESS AKADEMIE

Verkaufsprofis setzen auf einen Champion

NEUAUFLAGE. Das Verkaufstraining IT-Sales Professional ist der Dauerrenner. Auch in diesem Jahr waren die drei Seminare wieder stark gefragt. Im August und September werden die Sales-Trainings mit Kai Krickel fortgeführt. Die Anmeldung läuft bereits.

In den drei Intensivtrainings IT-Sales Professional – Modul 1 in Hannover, Köln und Starnberg bei München erläuterte Sales-Profi Kai Krickel seine Strategie für den Verkaufserfolg im Projektgeschäft: vom Lieferanten zum Business Partner.

Er präsentierte seine Meddic-Methode, die sechs zentrale Handlungsfelder umfasst, als Erfolg versprechende Strategie. Viele Teilnehmer des einwöchigen Intensivtrainings waren davon so angetan, dass sie damit künftig ihr Business vorantreiben wollen (siehe Umfrage).

„Die Methode ist sehr gut umsetzbar“, meinte Roland Engel, Regional Sales Manager bei NEC Display Solutions. Auch Thorsten Weber, Produkt Manager bei Adiva, ist davon überzeugt. „Wir wollen unsere Partner so qualifizieren, dass sie am Markt erfolgreich sind. Das Seminar hat ihnen dafür gute Ansätze geliefert.“

Krickel, selbst früher im Vertrieb tätig, bevor er sich als Berater selbstständig machte, zeigte anschaulich, wie Verkäufer sehr frühzeitig Kaufsignale erkennen. Von einer all-



STRATEGIE. Kai Krickel gab wertvolle Tipps fürs Projektgeschäft

pen vertieften die Teilnehmer zentrale Themen.

Krickel zeigte auf, wie Verkäufer vom Klinkenputzer zum „trusted advisor“, zum

vertrauensvollen Berater, beim Kunden aufsteigen. Mit seiner klaren Strategie fokussiert er selbst komplexe Projektgeschäfte: Wer setzt sich im Unternehmen für mich ein? Hat jemand beim Kunden einen akuten Handlungsnotstand, so dass er dringend die vorgeschlagene Lösung benötigt? Wer ist der economic buyer, wer gibt das Budget letztlich frei? Entscheidende Fragen für den Erfolg im Projektgeschäft.

Anhand von Organigrammen und Soziogrammen ermittelte Krickel

die Kaufbeeinflusser. Er unterschied bei der Suche nach den tatsächlichen Entscheidern zwischen Position und Funktion. Verkäufer müssen erkennen, wer beim Kunden tatsächlich den Einfluss hat, Veränderungen zu realisieren. Für Krickel ist ein Angebot „eine schriftliche Aufforderung etwas zu verändern.“ Durch eine neue Software würden sich beim Kunden Arbeitsabläufe ändern. Nur: Wer will das? Wer profitiert davon? Wer unterstützt den Kauf? „Weg von der Position, hin zur Funktion!“ riet Krickel Verkäufern bei der Suche nach den tatsächlichen Entscheidern beim Kunden. Das kam an.

„Aufgrund der großen Nachfrage startet bereits Ende August IT-Sales Professional – Modul 2. Das Seminar ist nicht als Aufbauseminar konzipiert, so dass auch Verkaufsprofis, die Modul 1 nicht besucht haben, viel lernen werden“, erläutert Daniela Schilling, die Leiterin der IT-BUSINESS AKADEMIE (IT-BA).

Kai Krickel, ein gefragter Managementberater im High-Tech-Markt, vermittelt dann die richtige Argumentationstechnik, um Kunden die

zu direkten Fragetechnik riet er ab. Alternativfragen – Sollen wir vor oder nach der Sommerpause liefern? – erleichtern Kunden die Entscheidungsfindung. Er empfahl, sich beim Kunden einen Champion, einen Fürsprecher, aufzubauen. In zahlreichen praktischen Übungen an der Pinwand und in Kleingrup-



GEBANNT. Die Teilnehmer setzten sich intensiv mit Krickels Verkaufsstrategie auseinander

MEDDIC

Sales-Coach Kai Krickel setzt im Projektgeschäft auf MEDDIC, seine Methode zur Projektqualifikation. Sechs Buchstaben – sechs entscheidende Kriterien. Das verbirgt sich dahinter: **Metric:** Kennen wir alle Zahlen und Vorgaben des Projekts?

Economic Buyer: Sind der Budgetverantwortliche und seine Absichten bekannt?

Decision Criteria: Wie wird entschieden?

Decision Process: Wie verläuft der Entscheidungsprozess? Wer entscheidet hinter den Kulissen?

Identify pain: Wer hat einen Handlungsnotstand? Wer benötigt dringend die Lösung?

Champion: Wer hilft mir hinter den Kulissen bei dem Projekt?

Kaufentscheidung zu erleichtern: Wie lässt sich der Bedarf des Kunden ermitteln und der Nutzen betonen? Wie stellt man Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen an? Mit dem nötigen Know-how sichern sich Verkaufsprofis einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Das Seminar findet am 30./31. August in Hannover, am 6./7. September in Frankfurt und am 13./14. September in Augsburg statt. ■ ras

TERMINE

IT-Sales Professional - Modul 2 „Wirtschaftliche Argumentationstechnik für Profis“
30./31.08. Hannover
06./07.09. Frankfurt
13./14.09. Augsburg
Preis: 398 Euro inkl. Übernachtung (ab 2 Teilnehmern eines Unternehmens nur 348 Euro p. P.) Anmeldung unter www.it-ba.de

www.it-ba.de

DIE PARTNER

NEC

ADIVA

EMC²

VELOCITY² DISTRIBUTOR

Sum
iForce Partner
CHANNEL DEVELOPMENT PROVIDER

PARTNERSTIMMEN

„Krickel hat mir aus dem Herzen gesprochen“

ÜBERZEUGT. Adiva und NEC Display Solutions unterstützen das Training IT-Sales Professional – aus gutem Grund und mit großem Erfolg.

Das Seminar war für unsere Partner und uns äußerst wertvoll. Durch den praxisnahen Lernansatz wurden die Vertriebsstrategien von Kai Krickel zu einem wirklichen Erlebnis“, be-

richtete Ute Kühn, Marketingleiterin der ADIVA Computertechnologie. Diesen Eindruck bestätigten auch die zahlreichen Partner. „Wir konnten uns wieder einmal als Partner des Handels präsentieren.

Die Weiterentwicklung unserer Geschäftspartner ist ein wichtiger Baustein in einer erfolgreichen, zukunftsgerichteten Zusammenarbeit“, resümierte Ute Kühn, die sich zudem über die zahlreichen neuen Kontakte für ADIVA sowie deren Partner EMC und Sun Microsystems sehr freut.

Auch Fred Hörgstetter, General Manager Sales bei NEC Display Solutions, zog ein äußerst positives



FRED HÖRGSTETTER, Vertriebs-Chef NEC Display Sol.



UTE KÜHN, Marketingleiterin von Adiva

Fazit. Er würdigte vor allem die Praxisnähe des Trainings. „Krickel hat mir aus dem Herzen gesprochen.“ Auch Hörgstetter rät Verkäufern, die tatsächlichen Entscheider in

den Unternehmen zu ermitteln. „Im Unterbewusstsein haben wir schon viele Dinge nach Krickels Methode angepackt.“ Dank der klaren Struktur lasse sich damit nun systematisch arbeiten. Viele langjährige NEC-Partner nahmen an den Trainings teil. „Für sie war es ein kleiner Bonus“, meint Hörgstetter. Außerdem habe NEC neue Kontakte geknüpft, die es noch auszuwerten gelte. ■ ras

TEILNEHMERBEFRAGUNG

Ein Muss für jeden Verkäufer

FEEDBACK. Sales-Profi Kai Krickel präsentierte seine MEDDIC-Methode als Erfolg versprechende Strategie fürs Projektgeschäft. Die Teilnehmer der drei Trainings IT-Sales Professional – Modul 1 waren hoch zufrieden, wie unsere Umfrage ergab:



Klaus Polifke, matrix technology AG, München: Das Seminar hat mir sehr gut gefallen. Das war eine gute Gelegenheit, das eigene Verhalten zu überprüfen. Jeder, der im Vertrieb tätig ist, müsste solche Seminare besuchen. Es war gut, dass das Seminar über eineinhalb Tage ging. So nutzt man auch den Abend. Bei Krickel merkt man, dass er aus der Praxis kommt. Das ist keine graue Theorie, die er da vorträgt. In einem Inhouse-Seminar möchte ich unseren Mitarbeitern vorstellen, was jeder Repräsentant unserer Firma beachten muss. Da fließt dann das Seminars ein.



Marlis Bauer, Dimension Data, Oberursel: Ich wollte mir im weitesten Sinne einen Überblick über den Vertrieb verschaffen: Wie führt man Verkaufsgespräche? Wie verlässt man alte Gleise? Jetzt heißt es für mich: Auf zu neuen Vertriebswegen! Nach diesem Seminar möchte ich Gespräche aktiver führen und Kaufentscheidungen aktiver beeinflussen. Und vor allem auf der richtigen Ebene akquirieren, nicht auf Nebenschauplätzen. Beim Aufbau-seminar mit Kai Krickel möchte ich wieder dabei sein. Mir hat es wirklich gut gefallen. Auch die Location war prima.



Harry Weinberger, ditis Systeme GmbH & Co. KG, Heidenheim: Ich gehe öfter auf Seminare. Doch nicht viele sind so gut wie dieses hier. Also meine Erwartungen wurden übererfüllt. Auch das Ambiente war toll. Krickel bringt es sagenhaft rüber. Er ist sehr glaubwürdig. Wir bauen gerade ein neues Vertriebsteam auf. Da können wir die Inhalte, wie man zum Beispiel an Kunden herangeht, sofort umsetzen. Deshalb waren wir gleich zu dritt dabei. Krickels Methode ist ein praktischer Leitfaden. Eingeschleifte Pfade zu verlassen und neue Wege zu gehen, das halte ich für sehr gut.



Ralph Klinger, msg netzwerkservice gmbh, Böblingen: Ich komme aus dem technischen Consulting. Deshalb wollte ich mehr über den Vertrieb erfahren. Das ist voll aufgegangen. Ich habe viel über Psychologie dazugelernt. Außerdem bin ich wieder für etliche Dinge sensibilisiert worden, die ich zwar wusste, aber doch nicht immer konsequent umsetze. Die Meddic-Methode ist eine super Stütze, um Projekte durchzuziehen. Die Idee mit den Roten Flaggen möchte ich auch umsetzen. Ich werde auf alle Fälle wiederkommen. Auch die Organisation und die Location waren super.



Andreas Papaefstathiou, NCR GmbH, Augsburg: Das Seminar war sehr gut, vor allem Krickels Art und der Bezug zur Praxis. Bei den Beispielen, auch wenn sie überzeichnet waren, konnten die Teilnehmer immer mit dem Kopf nicken. Man kann nicht alles auf einmal umsetzen, aber einen Champion zu haben, ist sicherlich ein Schlüsselfaktor. Da werde ich verstärkt ansetzen. Ich bin im Sales tätig, habe aber noch nie ein Sales-Training besucht. Mit guter Menschenkenntnis tut man sich leichter. Das Modul 2 im Spätsommer möchte ich auf alle Fälle besuchen.