

Den Verkaufszyklus optimal nutzen

Ein 2-tägiges Seminar, in dem auf einer **soliden Grundlage des Projektmanagements der Verkaufszyklus geplant, umgesetzt und verwaltet wird.**

Der Kurs definiert eine **Methodik**, um sicherzustellen, dass die richtigen Möglichkeiten ausgewählt werden, klare Ziele gesetzt werden, alle wichtigen Interessenvertreter identifiziert werden und über eine sorgfältige und gut verwaltete Meilensteinplanung die Erfolgswahrscheinlichkeit maximiert wird.

Wir nutzen nur wenig Theorie und viel Praxis, mit aktivem Feedback, Diskussion und Übungen.

Die Teilnehmer verfügen über eine klare, reproduzierbare Methodik und können sicherstellen, dass auf konsistente Weise geplant wird, um angemessene Erwartungen zu erfüllen, damit Ressourcen verfügbar sind, klare Verantwortlichkeiten verstanden und klare Erfolgs-Messgrößen definiert wurden.

Kursinhalte

Mit intensiver Gruppenarbeit, persönlichem Erfahrungsaustausch und kundenspezifischen Situationen konzentriert sich der Kurs auf die folgenden Bereiche:

- Priorisierung der Chancen/Möglichkeiten

Potenzielle Erfolgswahrscheinlichkeit
Strategische Ausrichtung
Gesamt-Nutzen für die Organisation

- Zusagen von der Organisation erhalten

Übereinkunft zur Trägerschaft erzielen

- Das Team schaffen und einbeziehen

Gemeinsame Planentwicklung

- Klare und realistische Ziele setzen

Zeit, erforderliche Ressourcen, Zielwerte

- Die wichtigsten Interessenvertreter identifizieren und managen

Wer sind die Schlüssel-Interessenvertreter?
Was erwarten Sie von Ihnen, was wird von Ihnen erwartet?
Einfluss-Analyse der Stakeholder

- Wettbewerbsanalyse

Stärken und Schwächen
Aktionen pro oder contra

- Klare und abgestimmte Verantwortlichkeiten schaffen

Wer macht was wann?
Anforderungen an den internen Support

- Schaffung einer realistischen Zeitplanung inklusive Meilensteinen

Der kritische Weg zum Erfolg

- Erfolgsmessung

Wurden die Ziele erreicht?

Gewonnen oder verloren - Welche Lehren können wir ziehen?