



Senator
Christoph Stieg
PERFACT Consulting



SENAT DER
WIRTSCHAFT

Solution Selling:
Erfolgreich Verkaufen in
Krisenzeiten

DATUM: 27.11.23



Lernziel und Nutzen:

Wie ich als Entscheider:in durch aktives Wahrnehmen der Krisenthemen und gezielte Entwicklung meine Verkaufsteams motiviere und so ambitionierte Ziele erreiche und gleichzeitig mangelnden Ehrgeiz und Jammern vermeide.

Inhalt:

- **Alter Hut: Krisen sind Chancen. Neue Perspektive: Für verpasste Gelegenheiten gibt es kein Fundbüro**
- **Auswirkungen der Krisen:**

Wie ist das Kundenunternehmen gefordert? Wo hat das Kundenunternehmen Chancen? Wo hat es Risiken? Was muss es als nächstes anpacken?

- **Die regulatorischen Auswirkungen (ESG/ Nachhaltigkeit) der nächsten Monate und Jahre:**

Ein Überblick über direkte und indirekte, mittelbare und unmittelbare Einflüsse - Green Deal, EU und Deutsches Lieferketten-Gesetz als Rahmenbedingungen bei unseren Kunden

- **Lösungen liefern:**

Wie wir als Verkaufsteams mit Beratungsanspruch unsere Kunden und deren Herausforderungen durch wirksame Lösungs-Fragetechnik besser verstehen als die Mitbewerber.

- **Solution Selling Next Level:**

Wie wir uns positionieren, um möglichst weitblickend und kompetent wahrgenommen zu werden und unsere Lösungskompetenz als Mehrwert verkaufen.

- **Der rote Faden für das neue Solution Selling – so kann unser Verkaufsgespräch neu aussehen**

1-tägig, vor Ort

6-10 Teilnehmende

Unternehmer:innen, Vertriebsvorstände, Geschäftsführung,
Verkaufsleitung

SENAT DER WIRTSCHAFT Österreich

Rotenturmstraße 5-9
1010 Wien
Kontakt: office@senat.at

