

SELL ING.®

Simplify your B2B-Sales

IngenieurInnen und TechnikerInnen als Speerspitze des technischen B2B-Vertriebs



Probleme zu lösen ist die **Kernkompetenz** von IngenieurInnen und TechnikerInnen.

Sie verfügen meist über die **wertvollsten Informationen** über Kunden und deren **Pain Points**. Sie haben oft **Touchpoints** und **Kontakte**, die der Vertrieb nicht hat.

Ihr wertvolles **Wissen** zu den Kunden ermöglicht es ihnen, mit einem anderen Blickwinkel neue **Chancen und Leads** zu erkennen.

Viele IngenieurInnen und TechnikerInnen **möchten nicht selbst verkaufen**, aber eine entscheidende **Rolle im Vertrieb** spielen.

Ihr **B2B-Vertrieb** kann von diesen **Potentialen und Chancen** bereits in kurzer Zeit **profitieren**.

An wen richtet sich die SELL ING. Methode?

SELL ING. richtet sich an **technisch orientierte Firmen** mit **B2B Ausrichtung**. Sie ist geeignet für Anbieter von **individuellen Lösungen** mit einem **hohen zeitlichen und kostenseitigen Aufwand** für die **Angebotserstellung**.

Sie richtet sich **nicht** an Firmen mit einer **B2C-Ausrichtung** oder an technische B2B-Firmen, die **Commodities** verkaufen.

SELL ING. ermöglicht Ihnen

Weniger Aufwand im technischen B2B Sales

Mitarbeiter mit mehr **Motivation** und **Engagement**

Zufriedenere Kunden, die Sie weiterempfehlen, und somit **mehr Ertrag**



Kontaktieren Sie uns für eine kostenlose, aber sehr wertvolle 30-minütige Onlineberatung. Wir erarbeiten mit Ihnen, wie Sie SELL ING. für Ihren Sales-Erfolg nutzen können.

SELL ING.®

Simplify your B2B-Sales

IngenieurInnen und TechnikerInnen als Speerspitze des technischen B2B-Vertriebs

SELL ING. Methode

Zentrale Bedeutung hat das **Finden von Problemen/Pain points und Potentialen** beim Kunden.

Dafür nutzen wir die **spezifischen Fähigkeiten** von IngenieurInnen und TechnikerInnen für den Verkaufserfolg. Sie müssen aber **nicht selbst verkaufen**.

Das **Aufbereiten** der **Probleme / Potentiale** und der passenden **Lösung** folgt einer stringenten **Dramaturgie** mit genau definierten **Rollen** und **Abläufen** – mit dem Ziel, das **Maximum** aus den Themen des Kunden herauszuholen.

SELL ING. verfolgt **drei Ziele**:

Den eigenen **Mitarbeitern** das Leben zu **erleichtern**

Den **Kunden** wirklich zu **verstehen**

Den **Ertrag** dauerhaft zu **steigern**



Martin Ammann
Diplomingenieur
Innovations- und
Optimierungsexperte



Axel Liebetrau
Innovator
Vertriebs- und
Marketingexperte

Was bringt die SELL ING. Methode?

Weniger Aufwand im technischen B2B Sales

Mitarbeiter mit mehr **Motivation** und **Engagement**

Zufriedenere Kunden, die Sie weiterempfehlen, und somit **mehr Ertrag**

Ihr Weg zu SELL ING.

1

Kontaktieren Sie uns für eine kostenlose, aber sehr wertvolle 30-minütige Onlineberatung. Wir erarbeiten mit Ihnen, wie Sie SELL ING. für Ihren Sales-Erfolg nutzen können.

2

SELL ING.
360° Start
(1 Tag)

3

SELL ING.
Implementierung
(Workshops)

4

SELL ING.
Mentoring
(Online)