

Personal- und Organisationsentwicklung für Vertrieb & Führung

Analytisch.

Lösungsorientiert.

Inspirierend.

Seit 25 Jahren begleiten wir namhafte Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung. Mit unserem Ansatz gestalten wir trag- und zukunftsfähige Konzepte – passgenau zugeschnitten auf ihre individuellen betrieblichen Erfordernisse.

Unsere Stärke gründet auf vier Säulen: Erfahrung, analytischem Verständnis, Methodenvielfalt und persönlichem Engagement.

Unternehmensprofil: Matthias Essing



- ▶ Matthias Essing ist spezialisiert auf den B2B- & B2C-Vertrieb
- ▶ Als Experte für Kaltakquise, Neukundengewinnung & Entwicklung von Bestandskunden optimieren wir Vertriebsorganisationen
- ▶ Wir erbringen unsere Dienstleistungen als maßgeschneiderte Trainings, Coachings & Beratungsprojekte
- ▶ Unsere Zielgruppen sind das (Top-)Management, (Key) Account Manager, Einkauf, Technical Sales, Vertriebs-Innendienst, Inside Sales, Service & Customer Care
- ▶ Mittlerweile verfügen wir über Erfahrung aus über 2.500 Veranstaltungen und Maßnahmen in über 40 verschiedenen Branchen
- ▶ Unter unseren Kunden sind viele namhafte Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung – sowohl national wie international



1964 in Münster/NRW geboren; verheiratet, 2 Kinder; 1 Hund, lebt in Altenberge bei Münster

Gründer & Manager eines Trainer- und Coachingnetzwerks für nationale & internationale Projekte

Strategischer Partner der TGCG - Management Consultants in Düsseldorf

Trainingssprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch

Trainingsformate: Online- und Präsenztrainings, Coaching on the Job, Workshops, Moderation

Interessen: Fotografie (Galerie 31a), Architektur, Innendesign, Rennrad, Italien, Caravaning, Wandern, Garten, Krimis

Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

2.500 maßgeschneiderte Trainings, Coachings & Projekte für Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung

800 zufriedene Teilnehmer pro Jahr (Note: Ø 1,3); zahlreiche externe Evaluationen belegen die Qualität unserer Arbeit

40 verschiedene Branchen, national & international; u.a. OEM, Automotive, Software, Energie, Entsorgung, Elektrotechnik uvm.

USPs

50 verschiedene Seminare für Vertrieb & Verkauf – u.a. die Themen Value-, Solution- bzw. Consultative Selling

„Best of Sales®“ – systematisches Qualifizierungskonzept für (Key) Account Manager zur erfolgreichen Neukundenakquise und Bestandskundenentwicklung in BtoB Märkten

Leiter von verschiedenen Sales Academies

Interimsmanager eines Outbound-Teams

Dienstleister im Bereich Telefon-Marketing & Researchteams

Eigenentwicklung eines diagnostischen Kompetenztest zur Messung der Vertriebskompetenz

Expertise im Bereich Führung & Coaching

Zielgruppen: Key Account Management, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Vertriebsinnendienst, Service & Support, Customer Care, Technical Support, Pre Sales usw. Seit 25 Jahren Trainer & Coach für alle Managementebenen

Sparringspartner für das Top-Management bspw. bei Change- bzw. Transformationsprozessen im Vertrieb, bei Restrukturierungen, Strategiewechsel oder Personalentscheidungen

Langjährige Expertise im Zuge der Einführung, Optimierung von Personalführungsinstrumenten wie Jahresgespräche, Zielvereinbarung, Mitarbeiter- und Leistungsbeurteilung

Zertifizierter ILP-Coach (Integrierte Lösungsorientierte Psychografie), zertifizierter Persolog-Trainer (DISG Verhaltensmodell)

Zielgruppe Führung: (Top- & Mittleres-)Management, Projektleitung, Team- und Gruppenleiter

Added Values

Videothek, Sales Blog

Sales-App

Wissenstransfer

Leadership- & Tool-Update

Dialogmaterialien

Stellenbeschreibungen

Vertriebshandbuch

Assessment-Center

Kompetenzdiagnostik

Rentabilitätsberechnungen

Re-Vitalisierung des CRM

„Digital Selling“

Einkäufer-Trainings

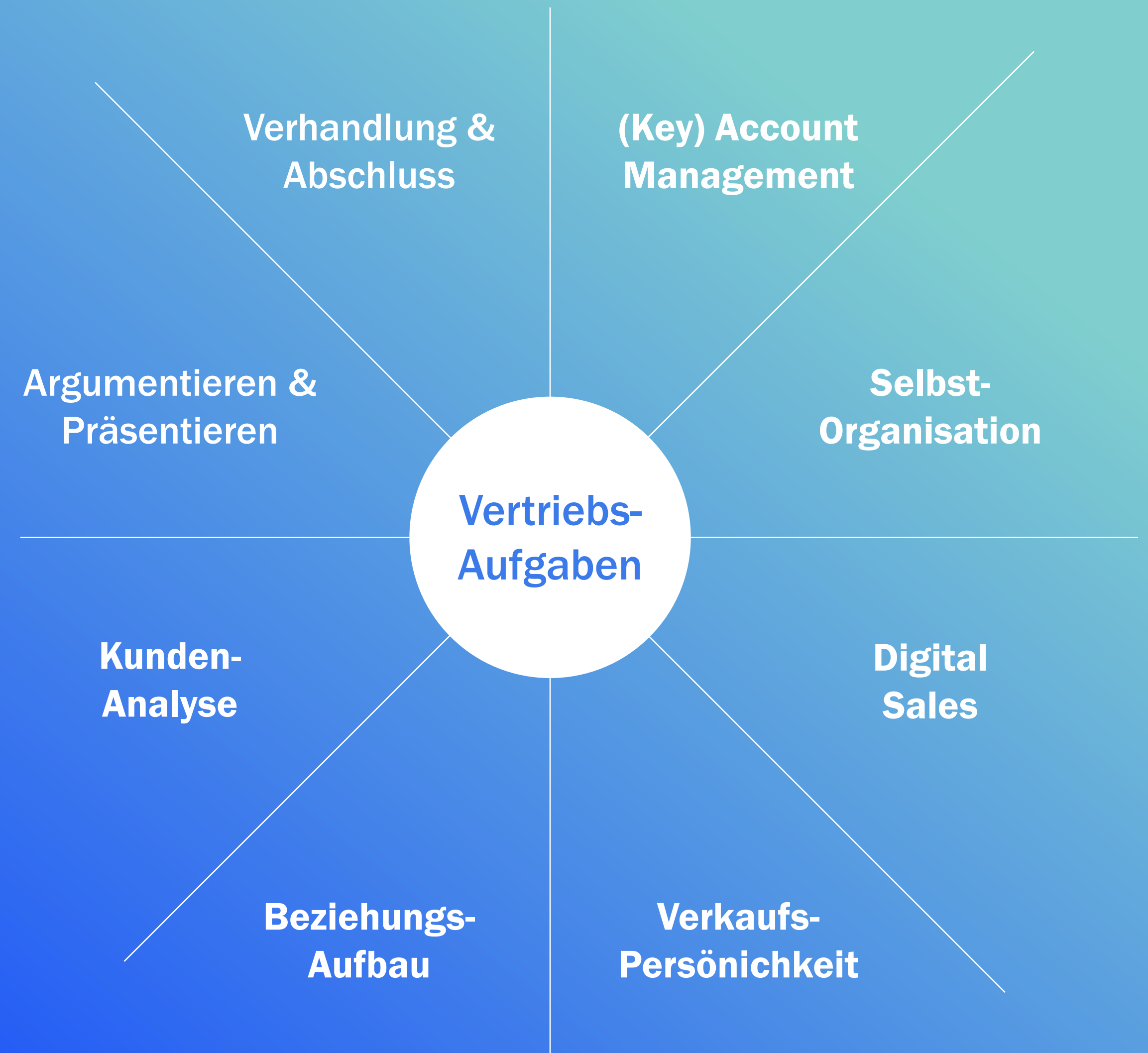
Die modulare Trainingsreihe Best of Sales® vermittelt die wichtigsten Werkzeuge für eine systematische Vertriebsarbeit sowie erfolgreiche Techniken für die effiziente Gesprächsführung mit Bestandskunden und in der Neukundenakquise.

Unsere Teilnehmer sind begeistert von der stringenten Arbeitsweise, der lockeren Arbeitsatmosphäre und den praktischen Tipps. Wir führen dieses Seminar im Präsenz- oder im Online- bzw. Hybrid-Format durch. Wir sind in der Umsetzung extrem flexibel und stellen uns individuell bei Inhalt und Dauer auf die Wünsche und Rahmenbedingungen Ihrer Vertriebsorganisation ein.

Unsere Zielgruppen:

Key Account Management
Account Management
Inside-Sales
Technical Sales
Vertriebs-Innendienst
Service & Support
Customer Care
...

Best of Sales® – das Kompetenztraining



Best of Sales® – das Kompetenztraining für Vertrieb & Verkauf ...

1. (Key) Account Management

- Erfolgsfaktoren für eine Vertriebsorganisation ...
- (Key) Account Planning ...
- Vertriebsprozess: Bestandskunden halten ...
- Vertriebsprozess: Bestandskunde ausbauen ...
- Vertriebsprozess: Neukunden akquirieren ...
- Die Chancen-Liste – low hanging fruits ...
- Wer ist mein Idealkunde und wen spreche ich an ...

2. Selbst-Organisation – wie Du effizient arbeitest

- Aktive Verkaufszeit ...
- Zeitdiebe ...
- Zeitlöcher ...
- Prokrastination ...
- Persönliche Arbeitsmethodik ...

3. Digital Sales – virtuelle Bearbeitung von Kunden ...

- Digitale Vertriebsstrategie ...
- Digitale Vertriebsprozesse ...
- Virtuelle Meetings ...
- Social Media ...
- Customer Relationship Management ...
- Telefonakquise ...
- Aktiv am Telefon verkaufen

4. Verkaufs-Persönlichkeit – Einstellung, Typ, Selbstverständnis & Elevator Pitch ...

- Motivation & Einstellung ...
- Wie verhalte ich mich typischerweise (DISG) ...
- Wie ist Ihr Unternehmen im Wettbewerb positioniert ...
- Wie ist ihr persönliches Selbstverständnis ...
- Wie hat sich der Einkauf verändert ...
- Elevator Pitch ...

5. Beziehungs-Aufbau – einfach besser kommunizieren ...

- Die systematische Vor- und Nachbereitung ...
- Priming – die richtigen Assoziationen triggern ...
- Speak positiv – denken allein genügt nicht ...
- Warming up – oder wie Sie das Eis brechen ...
- Besser kommunizieren ...
- Wirklich Zuhören! Mehr als eine Technik ...

6. Kunden-Analyse – Bedarf & Bedürfnisse erarbeiten ...

- Buying Center Analyse ...
- Welche Themen und welchen Kontext gilt es zu klären ...
- Einfach bessere Fragen stellen ...
- Welches Problem wollen/können Sie lösen ...
- Probeabschlüsse ...

7. Argumentieren & Präsentieren – nicht nur mit Argumenten überzeugen ...

- WER präsentiert – durch Ausstrahlung beeindrucken ...
- WIE argumentieren – sich vom Wettbewerb differenzieren ...
- WAS visualisieren – mit Charts und Pencil-Selling überzeugen ...
- WOMIT manipulieren – Entscheidungen mit Denkfehlern beeinflussen ...
- Vorwände des Kunden entkräften – im Spiel bleiben ...
- Einwände des Kunden – berechtigte Zweifel ausräumen ...

8. Verhandlung & Abschluss – Preise, Angebote verhandeln und Deals abschließen ...

- Preisanpassung – wie man eine Preiserhöhung richtig kommuniziert ...
- Grundlagen der Verhandlung ...
- Verhandlungen vorbereiten ...
- Verhandlungen erfolgreich führen ...
- Schmutzigste Tricks in Verhandlungen ...
- Abschluss – oder wie Sie zum Deal kommen ...

Unsere Trainingsthemen für Vertrieb und Verkauf ...

1. Key Account Management

- Instrumente der Key-Account-Analyse
- Kaufprozessanalyse & Entscheidungsstrukturen
- Instrumente der Key-Account-Steuerung
- Strategisches Verkaufen in komplexen Projekten
- Selbstorganisation & Arbeitsmethodik
- Kundenentwicklungsplan – Customer Strategy Map
- Orchestrierung des Key-Account-Teams
- Jahresgespräche mit Kunden
- Entscheidungsvorlagen und Konzepte gestalten
- TOP-Entscheider überzeugen
- Moderieren von Workshops und Meetings
- Verhandlungsführung mit Key Accounts
- Digital Selling – Verkauf neu definiert
- Online-Meetings planen und erfolgreich durchführen
- Social Media im Verkauf
- Grundlagen des Financial Managements
- Excel-Skills verbessern

2. Account Management, Inside-Sales

- Selbstorganisation & Arbeitsmethodik
- Best of Sales, Basic
- Best of Sales, Refresher
- Bestandskunden systematisch bearbeiten
- Professionelle Gesprächsführung
- Kaltakquise zur Neukundengewinnung
- Solution Selling & Value Creation
- Empfehlungsmanagement & Kundenrückgewinnung
- Grundlagen der Verhandlungsführung
- Schwierige Verhandlungen meistern
- Abschlussquote verbessern
- Umgang mit Widerständen im Buying Center
- Strategien & Taktiken zur Preisanpassung
- Konflikte mit Kunden professionell lösen
- Digital Selling – Verkauf neu definiert
- Online-Meetings planen & durchführen
- Social Media im Verkauf
- Kaufmännisch argumentieren
- Verkaufen mit dem PERSOLOG®
- Visualisieren & White Boarding
- PowerPoint – Präsentieren mit neuer Technik
- Excel-Skills verbessern
- Fragetechniken zur Bedarfsermittlung

3. Vertriebsinnendienst, Service & Support

- Selbst-Organisation und Kundenmanagement
- Kundenorientiertes Verhalten am Telefon
- Kundenorientiertes Verhalten in Service & Support
- Grundlagen der Kommunikation
- Souverän kommunizieren
- Reklamationen & Kundenbeschwerden meistern
- Verhandlungen erfolgreich führen
- Preiserhöhungen richtig kommunizieren
- Kunden- und Projekt-Anfragen professionell bearbeiten
- Angebote nachverfolgen & erfolgreich managen
- Kunden zurückgewinnen
- Mehr Umsatz durch Cross- & Up-Selling
- Einen (qualifizierten) Besuchstermin vereinbaren
- Aktiv am Telefon verkaufen

**„Wenn etwas nicht funktioniert,
dann mach etwas Anderes.“**

Unsere Leistungen für das (Top-)Management

- Audits/Checks zur Bestimmung der Vertriebseffizienz
- Steuerungstools & Dashboards für Vertriebsleiter
- Re-Organisation von Strategie, Prozessen & Aufgaben
- Leadership-Update zur Verbesserung der Planung & Steuerung
- Sparringspartner & Coach für Vertriebsleiter & Geschäftsführer
- Begleitung von Changeprozessen
- Arbeitsmethodik und Selbstorganisation
- Abbau von inter- und intrapersonalen Spannungen im Arbeitsumfeld
- Lösen & Verarbeiten von Rollen- oder Personenkonflikten
- Anwendung von Personalführungsinstrumenten wie Jahresgespräche, Zielvereinbarung, Mitarbeiter- und Leistungsbeurteilung
- Assessment-Center zur Personalauswahl & Potentialeinschätzung
- Kompetenzentwicklung mittels diagnostischer Analyseinstrumente
- Trainingsprogramm mit Schwerpunkt Vertriebs- und Verkaufsleiter

Unsere Trainingsthemen für Führung und Leadership ...

1. Führung im Vertrieb

- Mit KPIs den Vertrieb steuern
- Vertriebsprozesse managen & optimieren
- Planung & Aufbau des Key Account Management
- Customer Relationship Management
- Data Mining im Kundenmanagement
- Optimierung der Pricing-Strategie
- Führungskraft als Optimierer der Vertriebsleistung
- Führungskraft als Coach der Mitarbeiter
- Vertriebsteams virtuell führen
- Low- & High-Performer managen
- Wissenstransfer bei Fach- & Führungskräften
- Train the Trainer im Verkauf
- Performance Dialog – Ergebnisse und Aktivitäten abstimmen

2. Unternehmensführung

- Strategische Unternehmensführung – bewerten, entwickeln, umsetzen
- Next Level – die Unternehmenskultur transformieren
- Leadership – re-think & re-design von Vision, Mission und Leitbild
- Optimierung der Aufbau- & Ablauforganisation
- Prozessoptimierung – Analyse, Bewertung, Design & Implementierung
- Finanzen im Griff, KPIs, Steuerung & Optimierung
- Controlling – strategische Ausrichtung, Risiken bewerten und managen

3. Führungspraxis

- Grundlagen wirksamer Führung
- Konstruktive Gesprächsführung – Führungsdialoge gestalten
- Leistungsteams formen
- Remote Leadership
- Self-Management – Prioritäten managen
- Adaptive Führung – Mitarbeitertypen, Führungsstile
- Neue Führungskraft – die ersten 100 Tage
- Zielvereinbarungen & Mitarbeiterjahresgespräche
- Delegieren leicht gemacht
- Feedback geben und empfangen
- Vorstellungsgespräche leiten
- Konflikt und Trennung – schwierige Gespräche meistern

4. Psychologische Grundlagen

- Motivation verstehen, die Bedürfnisse der Generationen
- Mitarbeiterpersönlichkeiten und Ihre Verhaltensmuster
- Softskill Empathie
- Prävention Burn-Out

5. Entscheidungen vorbereiten und Beschlüsse fassen

- Unternehmerische Entscheidungsprozesse gestalten
- Gestaltung managementorientierter Entscheidungsvorlagen
- Entscheidungen richtig vorbereiten & durchsetzen
- Gestaltung kundenorientierter Vertriebspräsentationen

Auszug aus unserer Branchenliste ...

- Agrartechnik
- Anlagen- und Maschinenbau
- Arbeitsbühnen
- Automatisierungstechnik
- Automotive
- Beratung & Research
- Bildung
- Chemie
- Dienstleistung
- Distribution, Großhandel
- Elektronik
- Elektrotechnik
- Energieversorger
- Entsorger
- Facility Management
- Finance
- Gase
- Gastronomie
- Handwerk
- Haushaltstechnik
- Hausautomatisierung (Smart Home)
- Health Care
- Heizung
- Hotellerie
- Immobilienmanagement
- IT (Hard- und Software)
- Konsumgüterindustrie (F&B)
- Kunststoff
- Laboranalytik- und Prüfunternehmen
- Lizenzmanagement
- Logistik
- Mobilfunk & Telekommunikation
- Nahrung & Genussmittel & Catering
- OEMs
- Personalmanagement
- Pharma
- Projektierer (Windenergie)
- Schalterhersteller
- Schmierstoffe
- Sensorik
- Stadtwerke
- Städte, Kommunen, Verwaltung
- Stahl, Stahlerzeugnisse
- Technische Gase
- Transport, Cargo
- Verlagswesen
- Verteilnetzbetreiber
- Werbung, Kommunikationsagentur

Auszug aus unserer Kundenliste...

Janitza[®]



BENTELER

Sprint

ALBA
Wir nennen es Rohstoff.

Hesse Signal
inspiring you

RWE



Deutsche Telekom

**CONTROL
TECHNIQUES**

Nidec

apetito

1&1 versatel

Lufthansa

**SMS
MEER**
SMS group

Lhoist

COMPAREX
Software · Consulting · Services

ALBA Group



innogy

DMG MORI

RADEBERGER GRUPPE
DEUTSCHE BIERKULTUR

E/D/E



BEGA

TKM

PÖPPELMANN

amprion

HF MIXING GROUP

**Schneider
Electric**

WESTNETZ

MULTIVAC

RWW

CONRAD

KLAES
WORLDWIDE NO.1
enjoy it

Methodenmix in unseren Trainings, Coachings & Workshops ...

Unsere Trainings, Coachings & Workshops sind durch einen ermüdungsfreien Methodenmix gekennzeichnet. Wir legen großen Wert auf Interaktion und Diskussion. Das garantiert aufmerksame und agierende Teilnehmer. Folgende Methoden kommen fallweise zum Einsatz:

- Ausgewogener Mix aus Lockerheit/Spaß kombiniert mit effizienter Arbeitsweise – lösungsorientiert, praxisnah und anwendbarem Wissen; intensive Interaktion mit den Teilnehmenden
- Vorbereitung: Lese- und Lernskript zu den Themen Vertrieb & Führung
- Nachbereitung (Themenspeicher, Sitzungsprotokolle in Form von PDFs (Charts, Flips)
- Kein Meeting ohne Warm-up (Ziele, Erwartungen)
- Fallstudien und Praxisfälle aus dem „normalen“ Verkaufs- & Führungsalltag
- Dialog zu relevanten Themenstellungen: „Wie löst Ihr XY ...?“
- Erfahrungsaustausch im Kollegenkreis; Kollegiale Fallberatung
- Medieneinsatz (Videos, Social Media, Teams, Keynote, Flipchart,...)
- Brain Storming und Ergebnisvisualisierung
- (Klein-)Gruppenarbeit, Tandem-Lernen & Einzelarbeiten
- Aktionsplan für den Praxistransfer (konkrete Maßnahmen oder Lernthemen zur weiteren Vertiefung und Anwendung)
- Moderation der Gruppen-Diskussion
- Gesprächssimulation anhand relevanter Führungs- & Verkaufssituationen (sowohl in Einzelgruppen als auch im Plenum)
- Feedback an Teilnehmer oder Gruppen
- Kurz-Präsentationen von Themen
- Austausch von Tools & Instrumenten für Führungs- & Verkauf
- Tests zur Selbsteinschätzung (bspw. Stärken-/Schwächen ...)
- Checklisten zur Überprüfung bspw. der Arbeitsmethodik
- Meinungs- und Ideenaustausch untereinander, zwischen den Modulen – bspw. über Teams, Zoom, Mail oder WhatsApp
- Beispiele für Best Practice im Seminar oder als Input/Beitrag in der Teams-Gruppe
- Servicetelefon für die Teilnehmer, um konkrete Themen on demand zu besprechen
- Buch- und Literaturempfehlungen
- ...

Matthias Essing

Personal- und Organisationsentwicklung
für Vertrieb & Führung

www.matthias-essing.de
kontakt@matthias-essing.de
+49 178.4932071