

# Personal- und Organisationsentwicklung für Vertrieb & Führung

Analytisch.

Lösungsorientiert.

Inspirierend.



**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**

**Trainingsprachen:** 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.

### 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

### 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

### Added Values

**Videothek, Sales Blog**

**Sales-App**

**Wissenstransfer**

**Leadership- & Tool-Update**

**Dialogmaterialien**

**Stellenbeschreibungen**

**Vertriebshandbuch**

**Assessment-Center**

**Kompetenzdiagnostik**

**Rentabilitätsberechnungen**

**Re-Vitalisierung des CRM**

**„Digital Selling“**

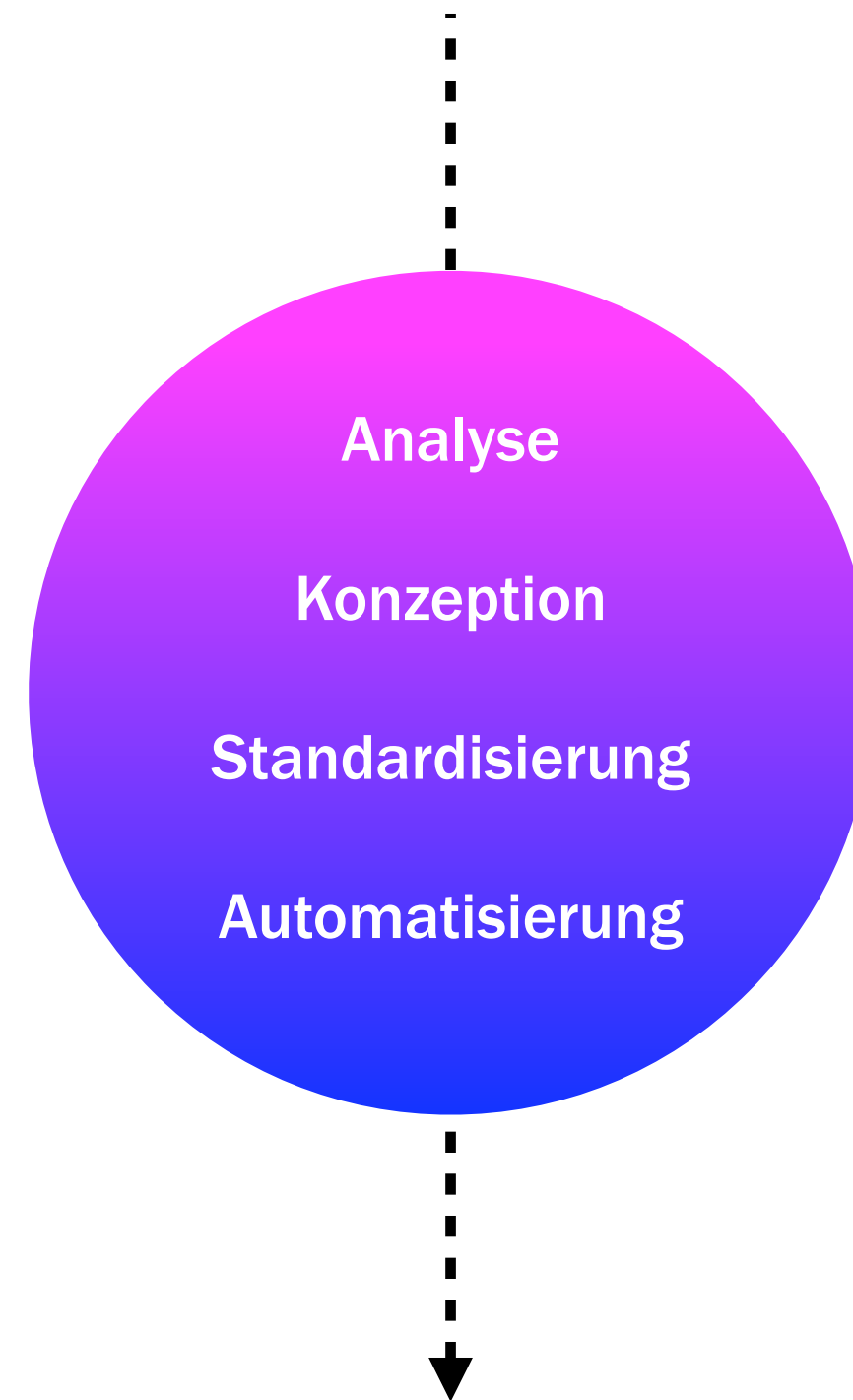
**Einkäufer-Trainings**

# Unser Ansatz: Organisation, Prozesse, Team, Kompetenzen ...

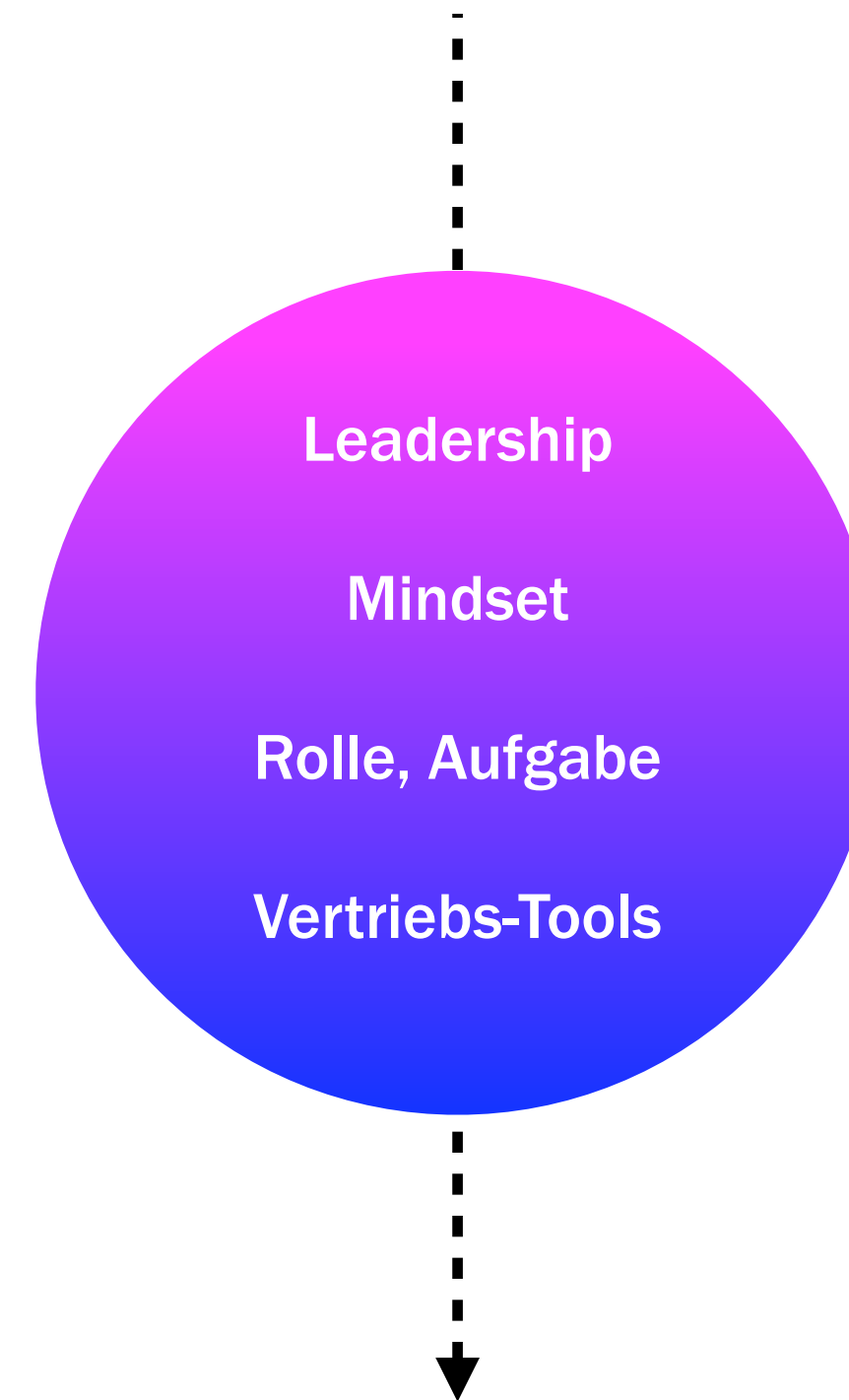
## Vertriebsorganisation



## Vertriebs-Prozesse



## Vertriebsteam



## Vertriebs-Kompetenzen



**Operative Umsetzung**

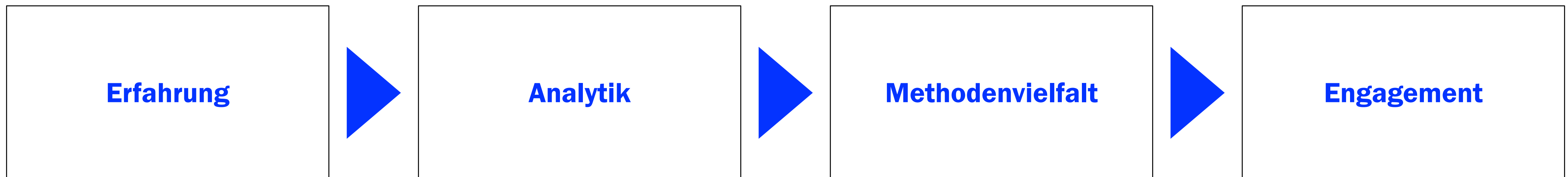
# Ganzheitliche Optimierung von Vertriebsorganisationen in Form von ...

- ▶ Beratung & Coaching von Vertriebsorganisationen
- ▶ Training erfolgreicher Verkaufskompetenzen im B2B, B2C, D2D
- ▶ Optimierung von Vertriebsstrategien
- ▶ KPIs/OKR (Rentabilität, Pricing, Business Cases)
- ▶ Controlling- & Steuerungskompetenz (u.a. CRM)
- ▶ Organisations- und Prozesskompetenz
- ▶ Führungs- & Vertriebspsychologie
- ▶ Personalauswahl & Kompetenzdiagnostik
- ▶ Wissenstransfer
- ▶ Automatisierung von Vertriebsprozessen (KI)
- ▶ Digitalisierung im Vertrieb & Social Media Strategien
- ▶ Optimierung von Dialog- & Marketingmaterial
- ▶ Sales- und Schulungsapps
- ▶ Kundenmanagement (Research & Qualifizierung)
- ▶ ...

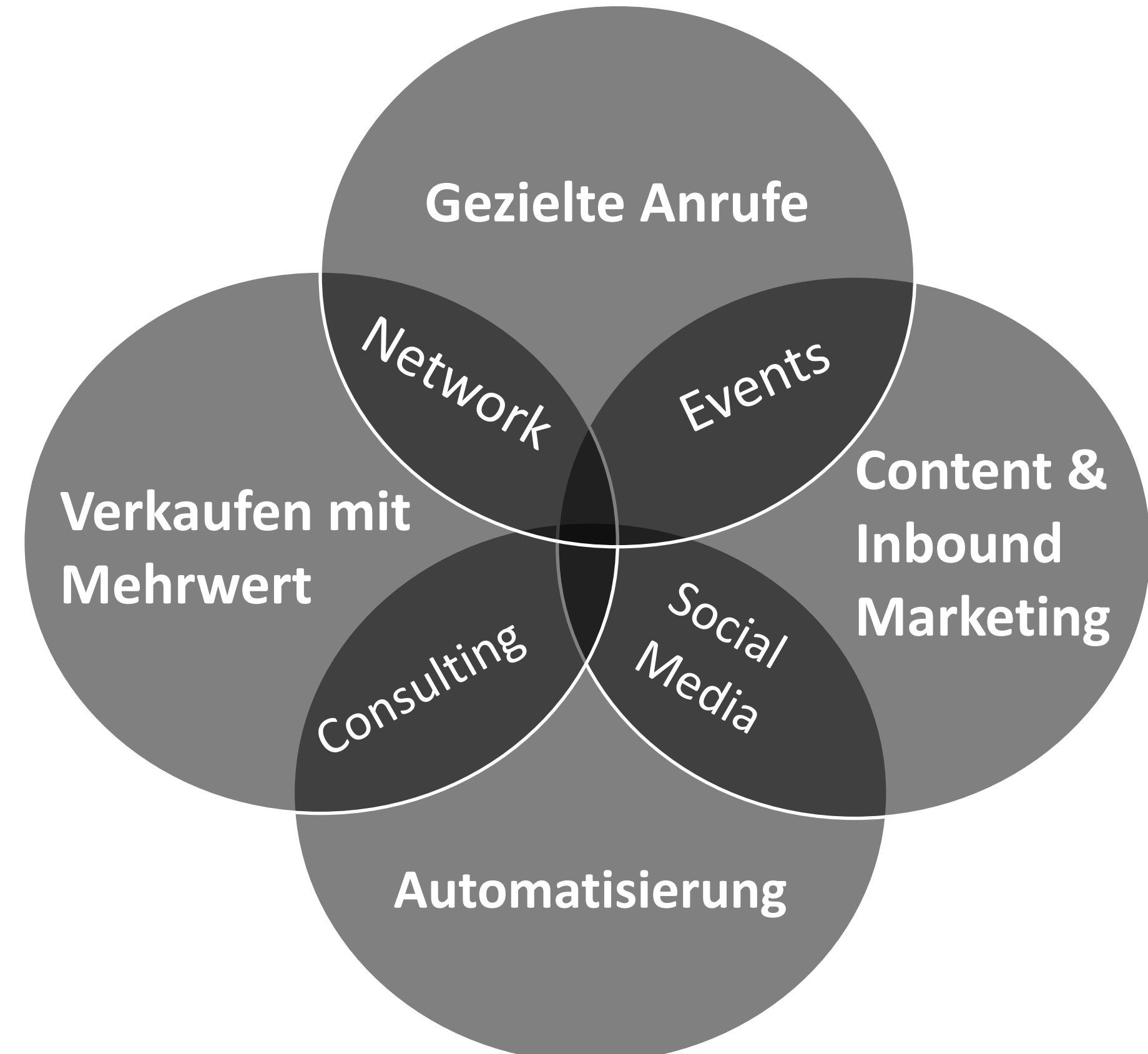
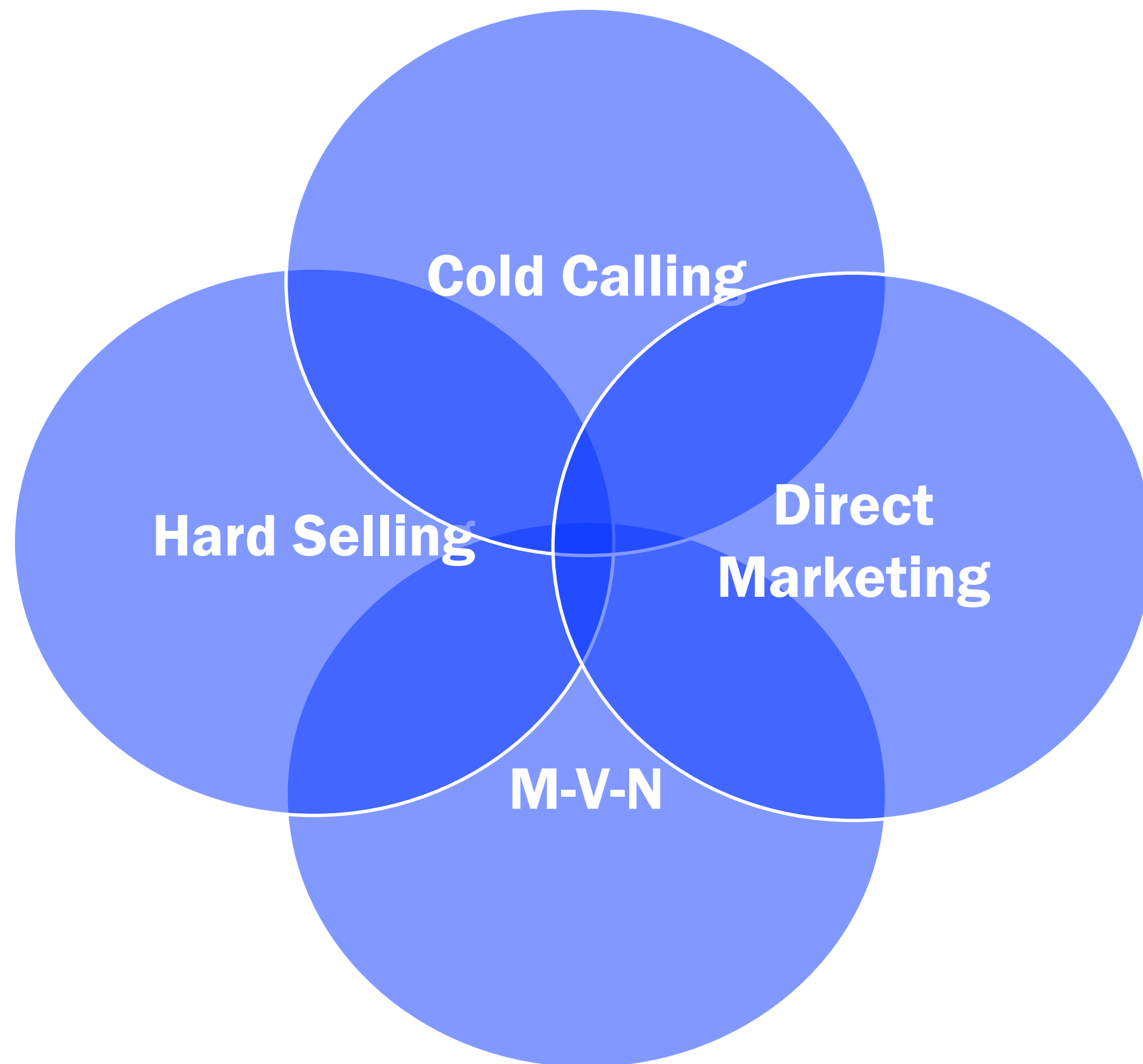


# ► Unsere Stärke gründet auf vier Säulen ...

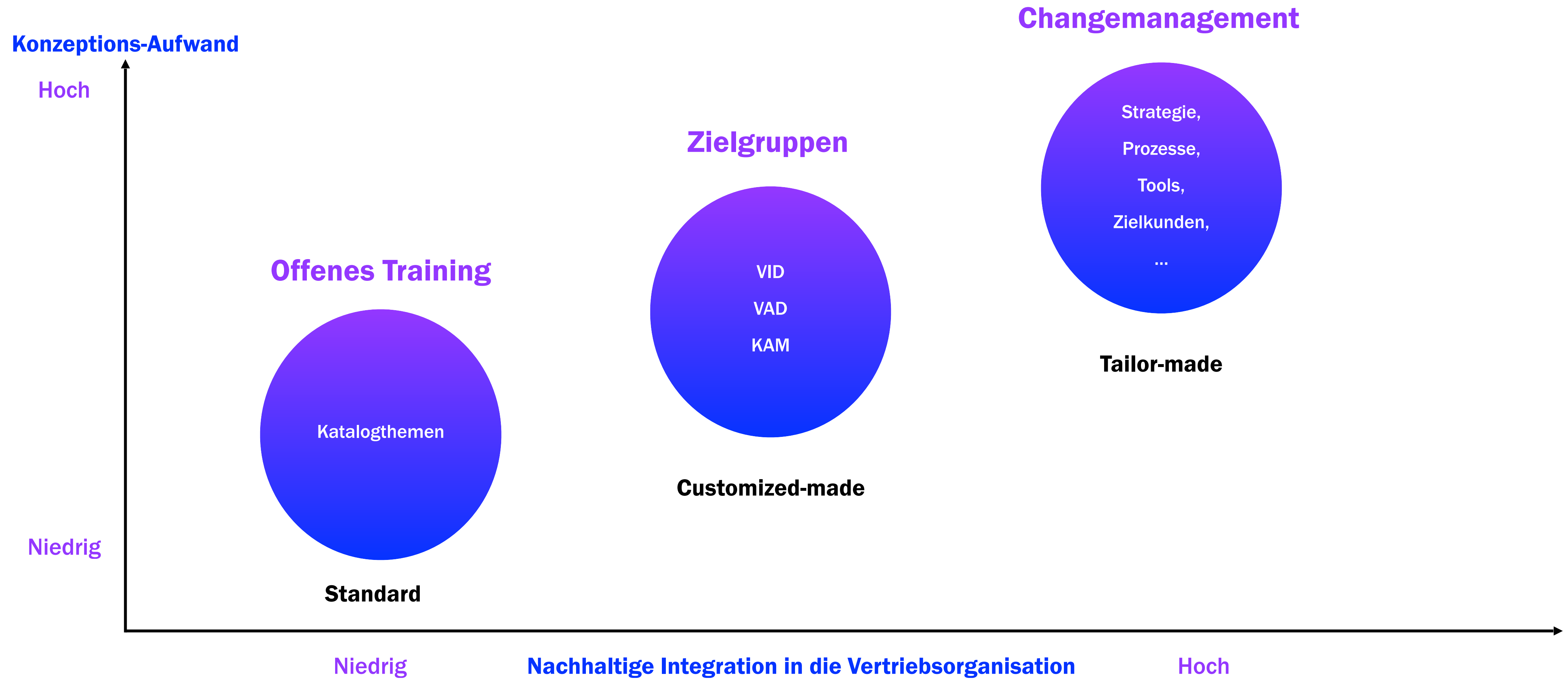
**Seit 25 Jahren begleiten wir namhafte Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung. Mit unserem Ansatz gestalten wir trag- und zukunftsfähige Konzepte – passgenau zugeschnitten auf ihre individuellen betrieblichen Erfordernisse.**



# Klassischer Push und/oder moderner Pull ...



# Wir bieten sowohl Standardtrainings wie auch tailor-made-Projekte ...



# Unsere Trainingsthemen für Standard & spezielle Zielgruppen ...

## 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



# 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

# Best of Sales® ...

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.

Wir sind in der Umsetzung extrem flexibel und stellen uns individuell bei Inhalt und Dauer auf die Wünsche und Rahmenbedingungen Ihrer Vertriebsorganisation ein.

## Zielgruppen

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



# 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 ...

# So gestalten wir erfolgreiche Verkaufstrainings ...

## Methoden-Mix

- ▶ Mix aus Spaß kombiniert mit effizienter Arbeitsweise ...
- ▶ Lösungsorientiert, praxisnah und anwendbares Wissen ...
- ▶ Diskussion und Interaktion mit den Teilnehmenden ...

## Vor- & Nachbereitung

- ▶ Lernskript zu den Erfolgsfaktoren im B2B-Vertrieb ...
- ▶ Nachbereitung – Dokumentation Charts, Flips ...
- ▶ Aktionsplan für den Praxis-transfer (Lesson Learned) ...

## Erfahrungsaustausch

- ▶ Erfahrungsaustausch – Motto: Wie löst ihr „XY“ ...
- ▶ Best Practice – was hat sich bewährt und hilft ...
- ▶ Worst Practice – was sollte vermieden werden ...

## Praktische Übungen

- ▶ (Klein-)Gruppenarbeit, Tandem- und Einzelübungen ...
- ▶ Bearbeitung von Fallstudien und Praxisbeispielen ...
- ▶ Live-Telefonate (DSGVO konform) mit Zielkunden ...

## Werkzeug-Koffer

- ▶ Praktische Tools & effiziente Anwendungen teilen ...
- ▶ Konkrete Optimierung z.B. des LinkedIn-Profiles ...
- ▶ Checklisten, Skripte für den Einsatz in der Akquise ...

## Medien-Einsatz

- ▶ Videos, Social Media, weniger Vortrag, mehr Flipchart ...
- ▶ Checklisten, Selbsttests zur Kompetenzeinschätzung ...
- ▶ Analyse von Webseiten, CRM, Social Media Accounts ...

## Gruppen-Austausch

- ▶ Meinungs- und Ideenaustausch untereinander ...
- ▶ Dialog zwischen den Modulen – z.B. WhatsApp ...
- ▶ Service & Support für Fragen on demand ...

## Kleine Veränderungen

- ▶ Freundlich zu den Menschen, klar & präzise in der Sache ...
- ▶ Mischung aus „okay“ und „mach es besser“ ...
- ▶ Offen sein für Neues, ausprobieren und sich anstrengen ...

# So sichern wir die Nachhaltigkeit ...

## Aktionsplan

---

- ▶ Jeder TN schreibt seinen persönlichen Aktionsplan! Was war wichtig und was werde ich konkret anwenden?
- ▶ Fokus liegt auf spezifische Handlungen: 2 Kaltanrufe pro Tag, Zielkundenliste!

## Vor- & Nachbereitung

---

- ▶ Lernskript zu den Erfolgsfaktoren im B2B- Vertrieb.
- ▶ Nachbereitung – Dokumentation Charts, Flips.
- ▶ Checklisten, Skripte für den Einsatz in der Akquise.

## Videothek

---

- ▶ Vertriebs-Snacks & Verkaufshappen – mediale Aufbereitung von Verkaufstechniken – als Video, Hörbuch oder Podcasts.

## Sharepoint

---

- ▶ Trainingsinhalte auf dem Sharepoint o. „Teams-Ordner“
- ▶ FAQs, News, Chat, Hotline
- ▶ Erfahrungsaustausch vgl. WhatsApp-Gruppen.

## Führung

---

- ▶ Performance-Dialog: Regelmäßiges Feedback von Vorgesetzten.
- ▶ Coaching on the Job; PEP: Persönlicher Entwicklungsplan
- ▶ Mentoring (bspw. Rookies).

## Kontrolle

---

- ▶ Veränderungsprozesse brauchen klare Erwartungen und Kontrolle bspw. bei:
- ▶ Datenqualität CRM, Aktivitäten auf Social Media, Besuchsberichte, Schlagzahl, KPIs etc.

## Auffrischung

---

- ▶ Zur Auffrischung und Wiederholung genügen kurze Trainingseinheiten oder Verkaufsimpulse (online).
- ▶ Denn stabile Veränderungen sind eine Folge von Routinen und Ritualen.

## Reminder

---

- ▶ Digitale Post-Its – bspw. 3 Fragen zum Bedarf des Kunden (aufs Handy ...).
- ▶ Lern-Quizzes (interaktive Tests) um Wissen, Verständnis oder Verkaufslektion zu überprüfen.

# Unsere Referenzen ...

.....

auf LinkedIn:

[Zu den LinkedIn Referenzen](#)

.....

auf Google:

[Zu den Google Referenzen](#)

.....

Thema CRM:

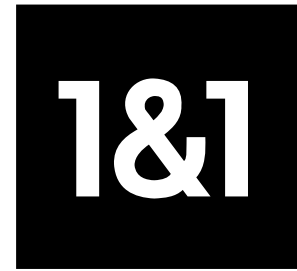
[Zur Homepage](#)

Weitere Referenzen gerne auf Nachfrage ...

Eine Liste unserer Projekte senden wir Ihnen gerne zu ...

Vielleicht interessieren Sie sich für die Rückmeldungen unserer Kunden in Form eines Surveys ...

# Auszug aus unserer Kundenliste...



Janitza®



BENTELER



RWE



apetito



Lufthansa



DMG MORI



BEGA



TKM



PÖPPELMANN



MIXING GROUP



MULTIVAC



westenergie

**We drive Sales to  
Excellence by  
Passion and Analytics**



# Matthias Essing

Personal- und Organisationsentwicklung  
für Vertrieb & Führung

[www.matthias-essing.de](http://www.matthias-essing.de)  
[me@matthias-essing.de](mailto:me@matthias-essing.de)  
+49 178.4932071