

FOR SALE Fachtagung
SALE Verkauf



Prof. Dr. Dirk Zupancic



DZP
DIRK ZUPANCIC
PROJECTS

Sales Drive

Wie Sie Spitzenleistungen im Vertrieb erzielen

Neu erschienen!

Wir verlosen heute 20 Exemplare an unserem Stand im Foyer!



Die Welt, in der wir verkaufen, ist ...



V U K A

„Man muss sich mehr denn je auf die Kunden fokussieren, ihre Bedürfnisse erkennen und auf diese eingehen, um Erfolg zu haben.“



Swiss Economic Forum Interlaken, 2013

A man in a dark suit stands with his back to the camera, looking at a large whiteboard. The whiteboard is mounted on a wall and is illuminated by four track lights above it. The text on the whiteboard is centered and reads:

**Beispiele für Unternehmerpersönlichkeiten,
die sales driven sind.**

Reinhold Würth







Gabriela Manser



5

**... gute Gründe,
warum Sie danach streben sollten,
Ihr Unternehmen
„vertriebsorientiert“ auszurichten.**

GRUND 1:

**Weil guter Verkauf ein
Mehrwert für Kunden ist oder gar den
entscheidenden Wettbewerbsvorteil
darstellt.**



GRUND 2:

Weil der **persönliche Verkauf**
der **teuerste Kanal** zum Kunden ist.



A man in a dark suit stands with his back to the camera, looking at a large whiteboard. The whiteboard is mounted on a wall and is illuminated by four track lights above it. The text on the whiteboard is centered and reads: "GRUND 3:" in bold black font, followed by "Weil im Verkauf die" in bold black font, and "grössten Reserven schlummern." in bold black font with "grössten Reserven" in red.

GRUND 3:

Weil im Verkauf die
grössten Reserven schlummern.

A man in a dark suit stands with his back to the camera, looking at a large whiteboard. The whiteboard is mounted on a wall and has text written on it. The text is centered and reads: "GRUND 4:" followed by "Weil die Gegenseite immer besser und gieriger wird." The words "Gegenseite", "immer besser", and "gieriger" are in a dark red color, while the rest is in black. The room has a track of lights above the whiteboard.

GRUND 4:
**Weil die Gegenseite
immer besser und gieriger wird.**

A man in a dark suit stands with his back to the camera, looking at a large whiteboard. The whiteboard is mounted on a wall and is illuminated by four track lights above it. The text on the whiteboard is centered and reads: "GRUND 5: Weil der Verkauf DER Wachstumsmotor für Unternehmen ist." The word "Verkauf" is in red, and "DER" is in a larger, bold red font.

GRUND 5:
Weil der Verkauf
DER Wachstumsmotor
für Unternehmen ist.

A close-up photograph of a black faucet with water flowing out. The water is clear and has a slight white foam at the top. The background is blurred, showing what appears to be a kitchen or bathroom setting.

VIER QUELLEN DES WACHSTUMS FÜR UNTERNEHMEN

**Kunden-
akquisition**

**Kundenbindung
und
-ausschöpfung**

**Produkt- und
Serviceinnovation**

**Produkt- und
Servicepflege**

Quelle: Tomczak/Reinecke

**UNSERE SUCHE NACH
SPITZENLEISTUNGEN IM VERTRIEB
KAM ZUR ERKENNTNIS:**

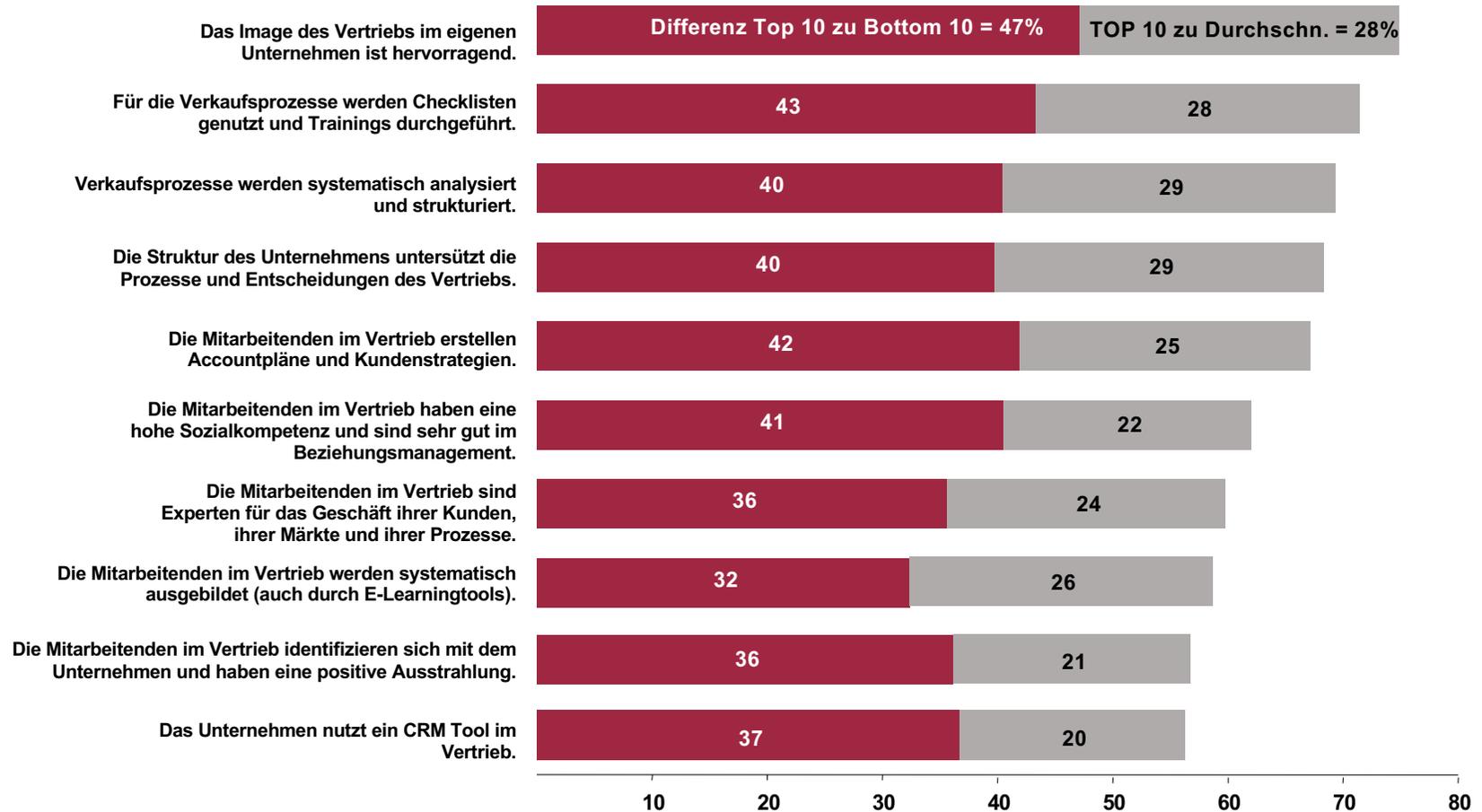
***„Es gibt Unternehmen,
die sind nicht nur Spitze im Vertrieb.***

***Sondern, sie sind Spitze, weil
das ganze Unternehmen
vertriebsorientiert ist.“***

A man in a dark suit stands with his back to the camera, looking at a large whiteboard. The whiteboard is mounted on a wall and has a large, bold question written on it. The room is brightly lit, with track lighting visible above the whiteboard.

**Was unterscheidet
SPITZENUNTERNEHMEN im Vertrieb
von den anderen?**

Die 10 größten Unterschiede





Auf dem Weg zur erfolgreichen Sales Driven Company

1.

Vertriebsorientierte Strategie, Struktur und Kultur

Strategie, Struktur und Kultur sind so ausgerichtet, dass echte Kraftentfaltung durch den Vertrieb möglich ist.

2.

Sales Process Engineering

Vertriebsprozesse werden analysiert und systematisch optimiert. Professionelle Tools sind implementiert und müssen genutzt werden.

Der klassische Sales Funnel



Auf dem Weg zur erfolgreichen Sales Driven Company

1.

Vertriebsorientierte Strategie, Struktur und Kultur

Strategie, Struktur und Kultur sind so ausgerichtet, dass echte Kraftentfaltung durch den Vertrieb möglich ist.

2.

Sales Process Engineering

Vertriebsprozesse werden analysiert und systematisch optimiert. Professionelle Tools sind implementiert und müssen genutzt werden.

3.

Sales Professionals

Die Mitarbeitenden im Vertrieb haben sehr anspruchsvolle Aufgaben und Profile. Sie werden systematisch ausgewählt und entwickelt.

A man in a dark suit stands with his back to the camera, looking at a large whiteboard. The whiteboard is mounted on a wall and has a question written on it in bold, black and red text. The room is brightly lit, and the whiteboard is the central focus.

**Was unterscheidet
SPITZENVERKÄUFERINNEN und –
VERKÄUFER von den anderen?**

1

**Sie machen
mehr
Kontakte**





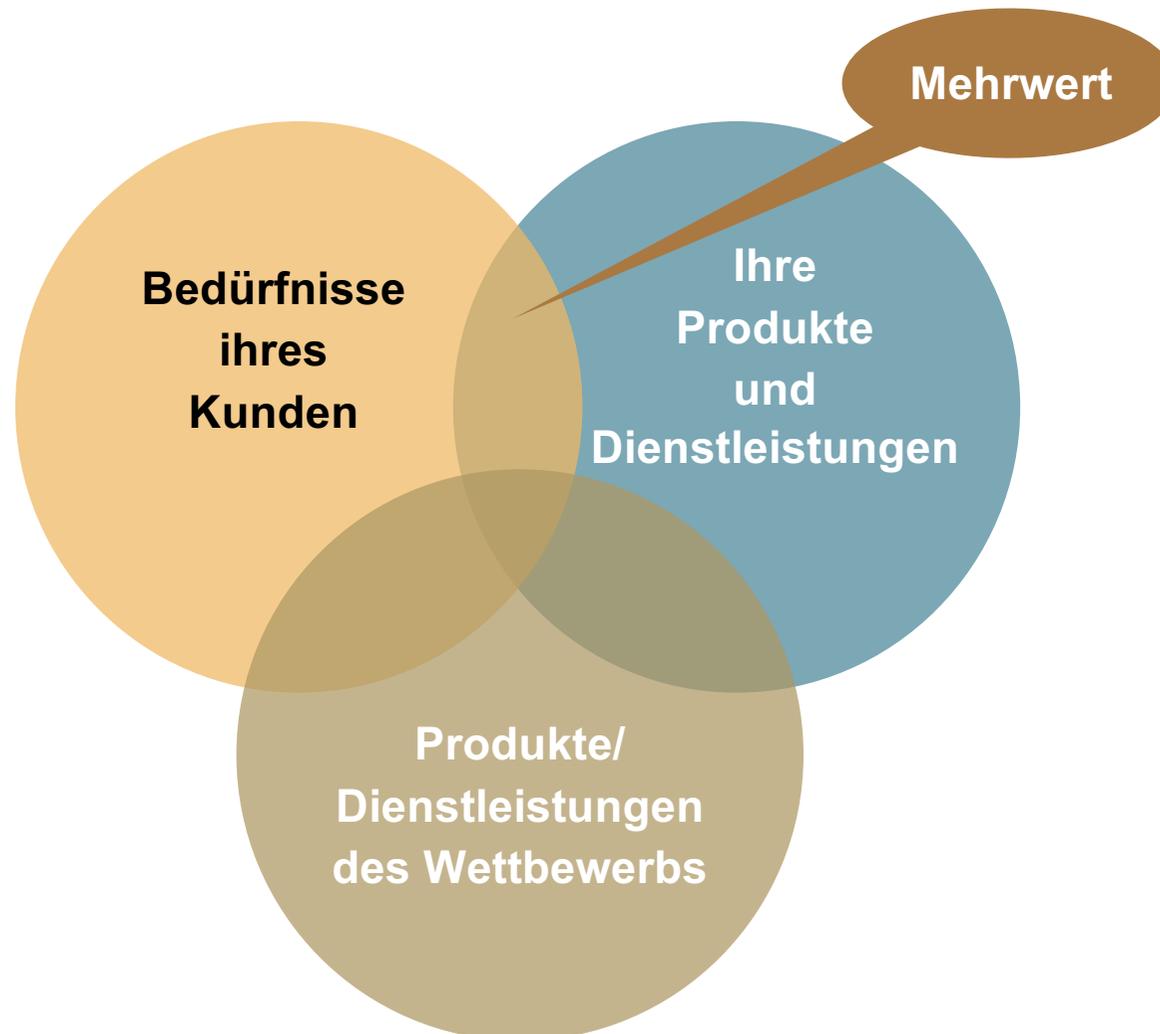
2

**Sie priorisieren
und setzen
Schwer-
punkte**



3

**Sie bieten
echte
Mehrwerte**



4

**Sie setzen
hohe Preise
durch**





Beispiel Hilti

Mehrwertphilosophie

„Wir sind stolz darauf, teurer zu sein als der Wettbewerb. Dieser höhere Preis ist Teil des Hilti Mehrwertes:

Mehr Sicherheit	= Mehr Wert
Mehr Service	= Mehr Wert
Mehr Wirtschaftlichkeit	= Mehr Wert
Mehr Innovation	= Mehr Wert
Mehr Qualität	= Mehr Wert“

5

**Sie
übertreffen
Erwartungen**



**subjektiv
wahrgenommenen
Leistungen**

**Kunden-
erwartungen**



6

Sie
orchestrieren
ein Team

A hand is shown holding a red, glowing dial. The dial has a black center with a red arrow pointing upwards and the word 'SALES' written in white. Around the dial's edge, the words 'LOW', 'MEDIUM', and 'HIGH' are visible, separated by vertical lines. The dial is positioned in the foreground on the right side of the image. In the background, a long, straight asphalt road with white dashed lines stretches into the distance under a cloudy, overcast sky. The overall scene suggests a focus on sales performance and future outlook.

Ausblick und Empfehlungen

A person is standing on a tall, dark wooden ladder that extends from the bottom left towards the center of the frame. The person is wearing a light-colored t-shirt and dark shorts, and is looking upwards with their right hand raised. The background is a bright blue sky filled with soft, white, fluffy clouds. The overall scene conveys a sense of aspiration and reaching for goals.

**Interesse an Diskussionen, Präsentation
in ppt und Bonusmaterial?**

Wir sind im Foyer für Sie da!



DZP
DIRK ZUPANCIC
PROJECTS



www.dirkzupancic.com
www.dzp-consulting.com



www.xing.com/profile/Dirk_Zupancic



www.facebook.com/Prof.Dr.DirkZupancic



www.linkedin.com/in/dirkzupancic



www.youtube.com/c/DirkZupancic



www.prof-zom.com



www.instagram.com/dirkzupancic



www.twitter.com/DirkZupancic