

RUN AT *BEST*
SALES EXCELLENCE

**Steigern Sie den Erfolg
Ihres Vertriebsteams**

Die wichtigsten Herausforderungen **im Vertrieb**



40-70% der Vertriebsmitarbeiter erreichen ihre Ziele nicht



Mangelnde Transparenz über den Status der Verkaufschancen



Geringe Prognosegenauigkeit aufgrund schlechter Pipelinequalität



Schwer sich als Verkäufer von der Masse abzuheben

RUN AT BEST® Opportunity Manager

Vertriebsmethode

Die RUN AT BEST®-Vertriebsmethode hilft Verkäufern, sich von der Masse abzuheben, um so ihre Erfolgsquote zu erhöhen.

Die Methodik reduziert die Komplexität von Solution Selling und konzentriert sich auf Einfachheit, Benutzerfreundlichkeit, ist praktisch und direkt anwendbar.

Sie stellt Vertrauen, Kundennutzen und die aktive Steuerung in den Vordergrund.

Microsoft Dynamics 365 Power App

Die App bietet echten Nutzen für den Verkäufer und stellt jede Verkaufschance wie ein Röntgenbild dar.

Sie zeigt, was noch fehlt, wo Zeit vergeudet wird, wo Hindernisse beseitigt werden müssen und wo Anstrengungen unternommen werden sollten, um den Auftrag zu gewinnen.

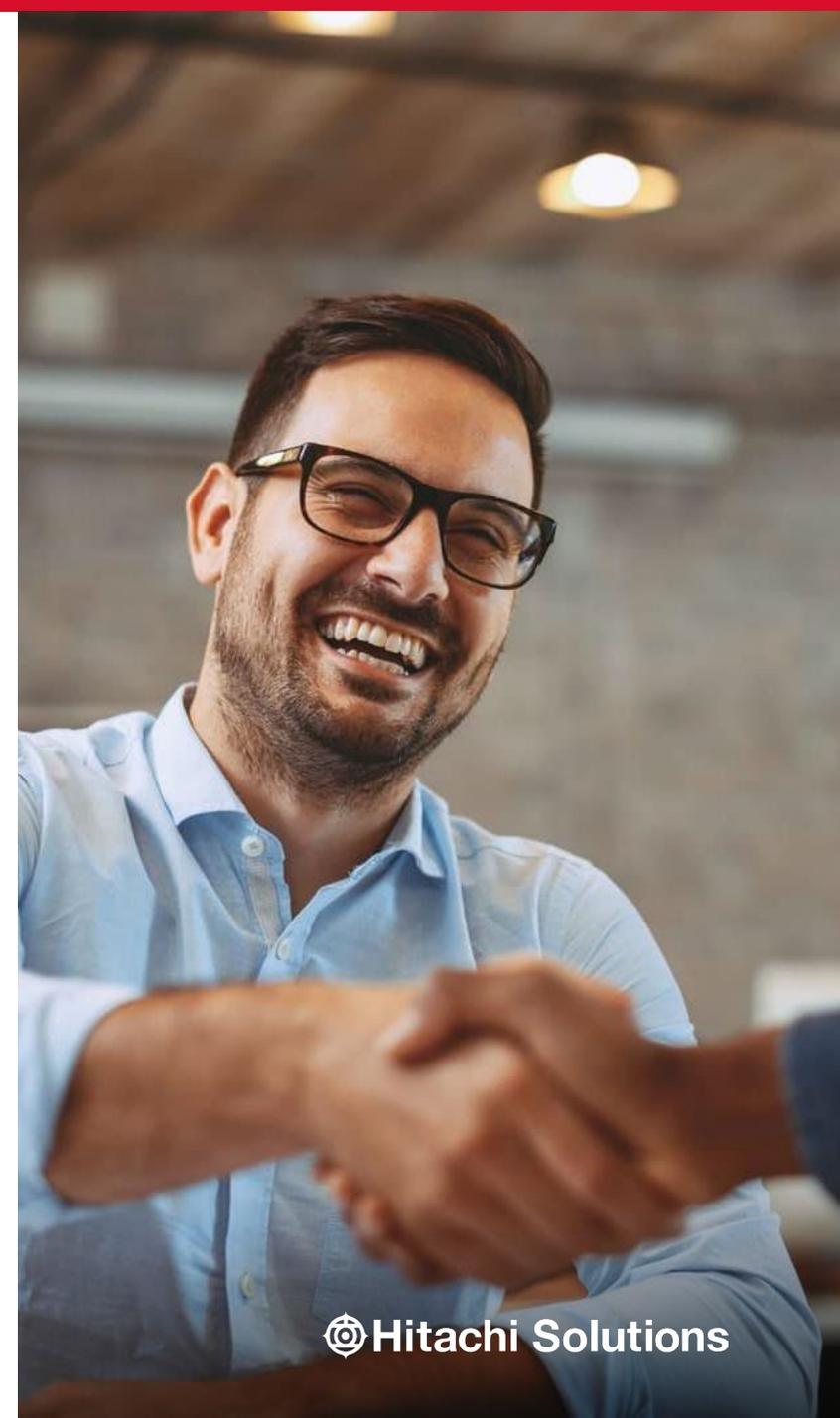
Die App sorgt für die nachhaltige Verwendung der Methode im Team.



Als Vertriebsmitarbeiter mehr Aufträge gewinnen

Gewinnen Sie Kontrolle

- ✓ Einfacher und verständlicher Rahmen
- ✓ **Erkennen Sie leicht, was noch fehlt, um den Deal abzuschließen**
- ✓ Objektive Deutung
- ✓ **Beschleunigen des Verkaufszyklus durch Beseitigung von Hindernissen**
- ✓ Entdecken Sie Deals, die Sie nicht gewinnen können
- ✓ Den richtigen Fokus setzen
- ✓ Erstellen Sie überzeugende Business Cases mit einer Upselling-Option
- ✓ Anleitung geben, was wann innerhalb des Prozesses zu tun ist
- ✓ **Best Practice Beschreibung für alle Services direkt im Zugriff**



Steigerung der Produktivität als Presales: Support Effizient unterstützen



Unterstützen Sie nur gut qualifizierte Verkaufschancen

- ✔ **Angemessene Vorbereitung**
- ✔ **Verstehen der Kundensituation**
- ✔ Zusammenarbeit an nur einer Stelle
- ✔ Gedanken und Kommentare einbringen
- ✔ **Vermeiden Sie Zeitverschwendung**



Erreichen Sie **Ihre Ziele als Leader**

Erstellen Sie einen wirklich zuverlässigen Forecast

- ✔ **Stressgetesteter Forecast**
- ✔ Beseitigung von Ressourcenverschwendung
- ✔ Annahmen beseitigen
- ✔ Gesunde Pipeline
- ✔ Konsequente Qualifizierung
- ✔ **Vertriebsteams effizient unterstützen**
- ✔ Finden Sie heraus, warum Deals verloren wurden
- ✔ Identifikation von Wissenslücken
- ✔ Grundlage für Coaching-Aktivitäten
- ✔ Steigert die CRM-Nutzung
- ✔ **Schnelles Onboarding neuer Mitarbeiter**



Weltweite Nutzung der Power-App



1 Tages Envisioning Workshop

Solution Selling made easy and sustainable

Wir identifizieren gemeinsam die entscheidenden Faktoren für eine nachhaltige Verbesserung Ihrer Vertriebsergebnisse im Bereich Opportunity Management

Agenda

- Analyse der aktuellen Situation
- Anregungen und Impulse für eine Verbesserung
- Zieldefinition
- Nächste Schritte

Sie erhalten konkrete Beispiele zur Verbesserung, basierend auf Marktanalysen und praktischer Erfahrung



Testimonials



Rich Best
CSO

"Die RUN AT BEST® App unterstützt massiv bei der Optimierung des Gewinns, der Pipeline-Geschwindigkeit, der Prognosegenauigkeit und stellt sicher, dass wir jede Gelegenheit nutzen, um diese Geschäfte abzuschließen."

Die Prognose wurde einem Stresstest unterzogen und ist zuverlässig.

Die App sorgt für Konsistenz, so dass wir wissen, in welchem Stadium sich die Verkaufschance befindet, und liefert einen prozentualen Wert, auf den wir uns verlassen können.

Der Vertrieb kann so mehr Verantwortung übernehmen, wenn er Verkaufschancen vorantreibt.

Es zeigt Ihnen Lücken in Verkaufschancen auf und macht deutlich was sie als nächstes tun müssen.

Für die Serviceteams ist es von entscheidender Bedeutung, dass sie sich darauf verlassen können, dass wir über umfangreich qualifizierte Verkaufschancen und eine qualitativ hochwertige Pipeline verfügen, mit der sie ihre Ressourcen planen können.

Testimonials



Patric Biewer

Enterprise Sales

"Für mich persönlich kann ich sagen, dass RUN AT BEST® das beste Transformationstraining war, an dem ich je teilgenommen habe.

Durch den RUN AT BEST® Ansatz bin ich zu einem strategischen Partner für meine Kunden geworden. Ich stelle die richtigen Fragen, lese zwischen den Zeilen und verfolge so meine Strategie, um eine Win-Win-Situation zu erzielen.

Die Kunden nehmen mich anders wahr, ich komme leicht von der technischen Ebene weg und diskutiere mit meinen Kunden nicht über das eine Projekt, sondern über die ganzheitliche Beratung.

Ich versetze mich in die Lage des Kunden und versuche, ihm zu helfen, seine Ziele zu erreichen. Quick Wins / Zwischenziele sind entscheidend für den Aufbau von kurzfristigem Vertrauen, nachhaltige Verkaufsergebnisse folgen in den nächsten Schritten.

Trotz einer fortwährenden Übererfüllung meiner Ziele und regelmäßiger Teilnahme am Presidents Club in den letzten Jahren, konnte ich 2021, dem ersten Jahr nach dem Training und der Verwendung der App mein Auftragsvolumen im Service Bereich um 163% steigern. In der dritten Märzwoche 2022 hatte ich bereits 60% des Vorjahresvolumens als Auftragseingang.

Ein wesentlicher Punkt und eine ganz entscheidende Veränderung in meinem Alltag, liegt in der Art und Weise, wie ich mit den Ressourcen meines Teams umgehe und sie verwalte. Ich überlasse nichts dem Zufall und Sorge dafür, dass alle im Team vorbereitet und abgestimmt sind.

Auch die Erwartungshaltung vom Kunden wird immer im Detail bewertet, somit können wir punktgenau liefern was der Kunde erwartet.

Wertvolle Zeit sinnvoll genutzt --> WIN WIN für alle."

Kontakt

Anschrift

Hitachi Solutions
Tullnaustraße 20
90429 Nürnberg
Deutschland

Telefon

+49 (0)911 277 88 0

Website

[Kontaktieren Sie unsere Experten >](#)

RUN AT BEST
SALES EXCELLENCE

RUN AT BEST GmbH
Paul-Keller-Straße 23
82131 München/Gauting
Deutschland
www.runatbest.com

Telefon

+49 (89) 541 984 13