



BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

Herzlich Willkommen zum



LIVE Webinar



„Evolution im Vertrieb – Von der Produktpräsentation zum wertorientierten Verkauf“

Wir starten um 9:00





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

### Kernkompetenzen

- Vertrieb und Marketing
- Entwicklung von Führungskräften und Mitarbeitern
- Händlerentwicklung
- Teamarbeit und Motivation
- Verkaufskoaching und Training
- Kommunikationscoaching und Training
- Mentaltraining



BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

# Umfrage zu Dauer Tätigkeit im Vertrieb



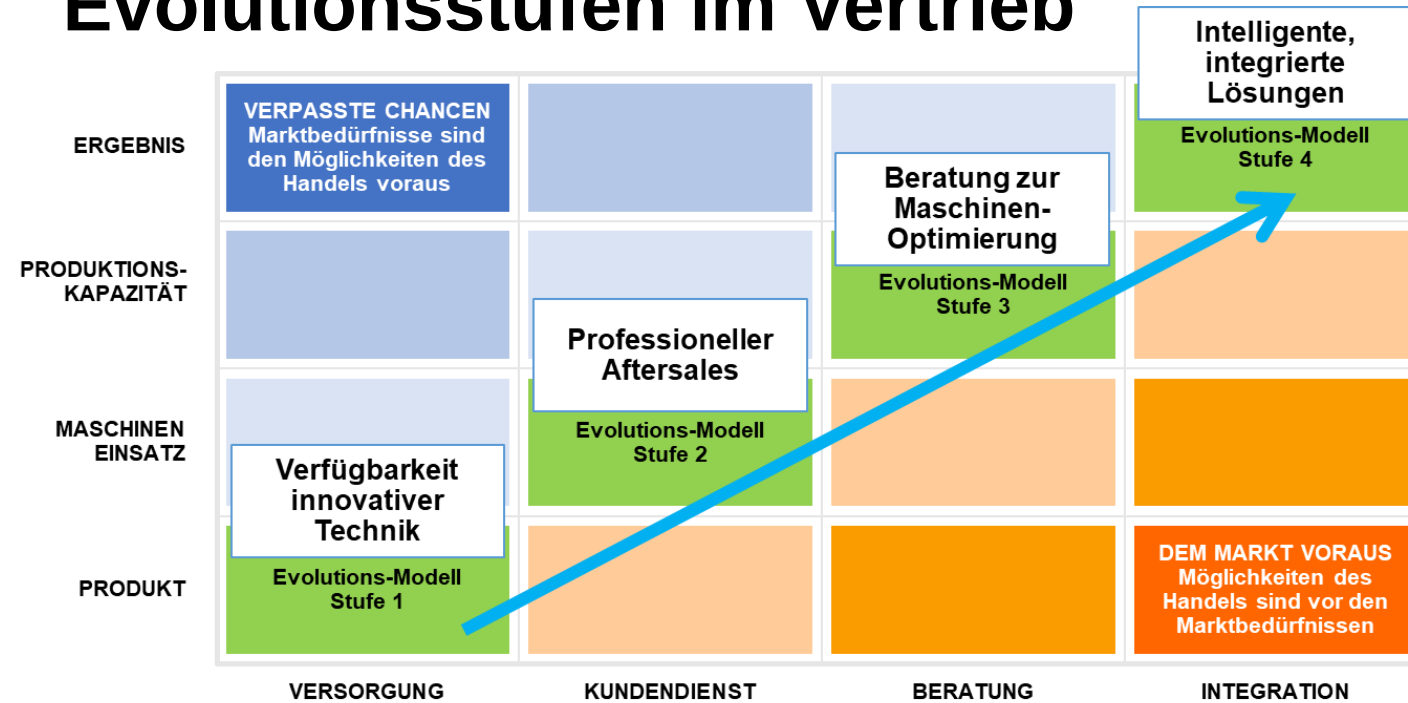


BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

# Evolutionstufen im Vertrieb

MARKTENTWICKLUNG



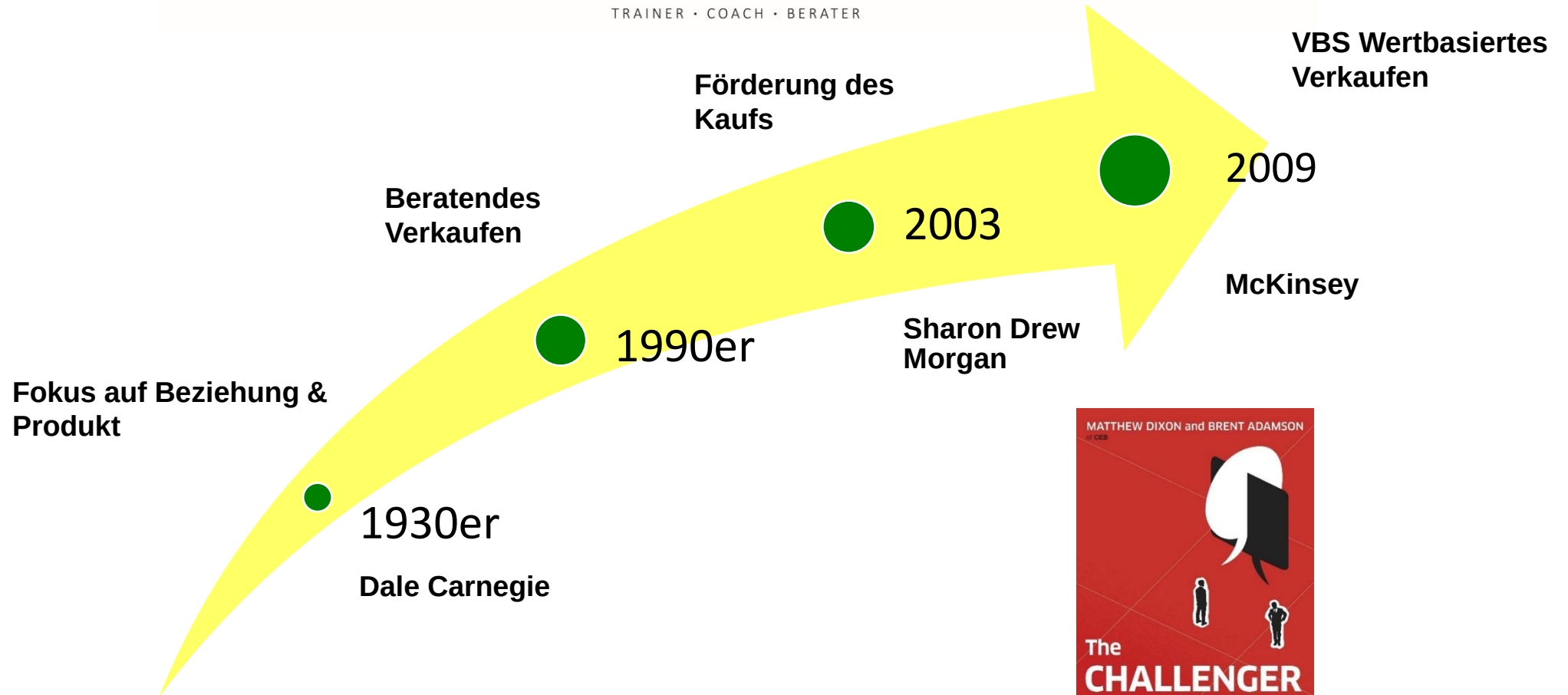
ENTWICKLUNG LANDMASCHINENHANDEL





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

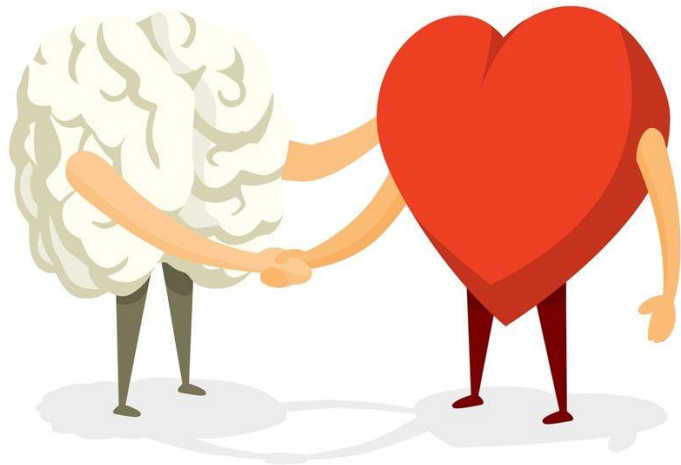




BURKHARD BABINGER

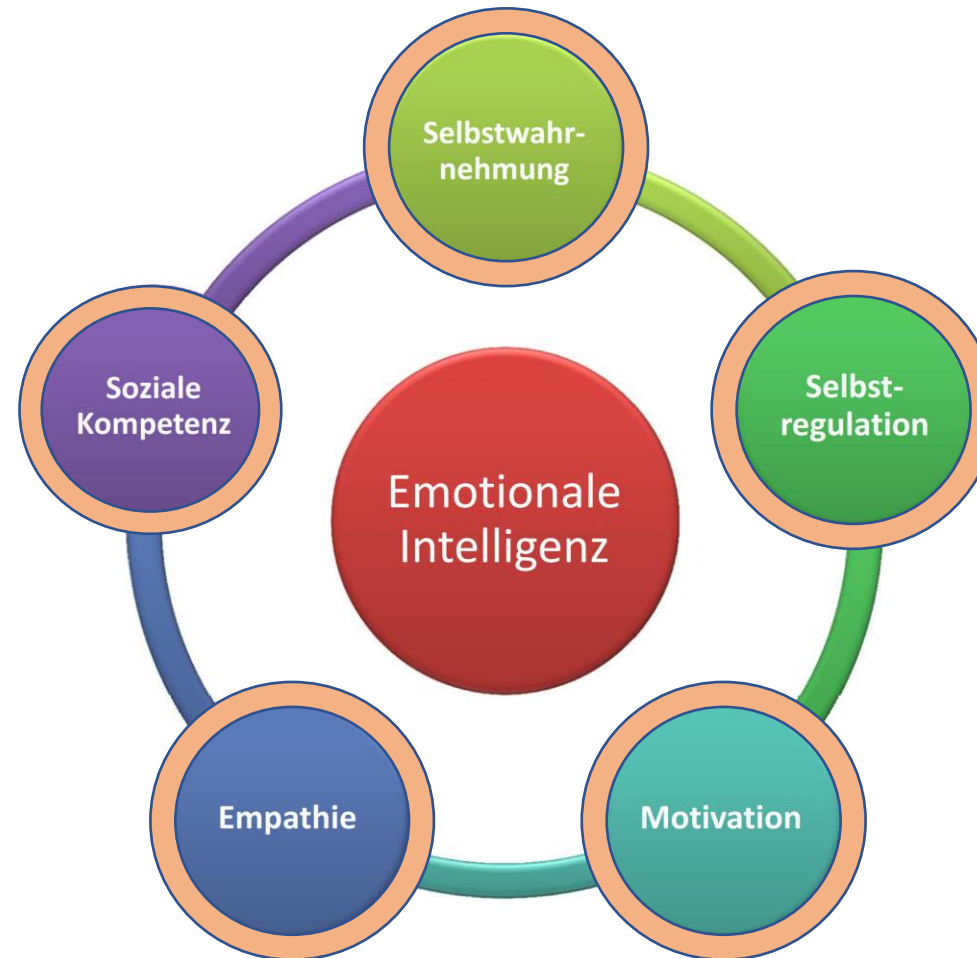
TRAINER • COACH • BERATER

# Der emotional intelligente Vertrieb





BURKHARD BABINGER





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## Verkaufsstile

- Der Einzelkämpfer
- Der Fleißige
- Der Herausforderer
- Der Beziehungsmensch
- Der reagierende Problemlöser



Das sind Verhaltenscluster, keine starren Persönlichkeitstypen  
Welcher Stil entspricht am ehesten Ihrer Vorgangsweise?  
Welcher Stil ist heutzutage am effektivsten?



BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## ➤ **Der Einzelkämpfer**

- Folgt eher seinem Instinkt anstatt Regeln
- Selbstbewusst – nicht immer ein Teamplayer
- Schwierig zu kontrollieren
- Wenig Fokus auf Administration, Prozesse und Systeme
- Ist bei vielen Geschäften dran, aber beim Abschluss nicht immer erfolgreich
- Kann eine Reihe von administrativen Fehlern hinterlassen





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## ➤ **Der Fleißige**

- Geht immer noch einen Schritt weiter
- Bereit viele Stunden zu arbeiten
- Gibt nicht leicht auf
- Hohe Selbstmotivation
- Interessiert an Feedback und Weiterentwicklung
- Risiko sich zu „auszubrennen“





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## ➤ Der reagierende Problemlöser

- Antwortet verlässlich internen und externen Ansprechpartnern
- Stellt sicher, dass alle Probleme gelöst werden
- Sehr verlässlich, wenn er mit einer Herausforderung konfrontiert wird
- Sehr detailorientiert
- Kann Projekte gut leiten
- Risiko sich zu verzetteln



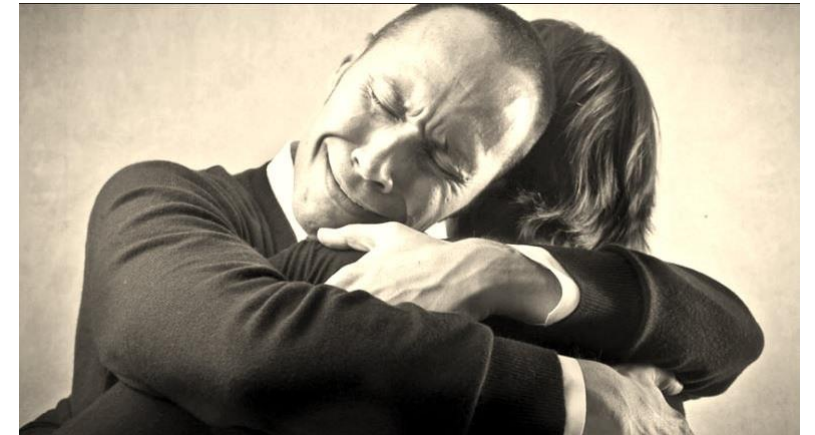


BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## ➤ Der Beziehungsmensch

- Baut sich über die Jahre starke Unterstützer in seinem Kundennetzwerk auf
- Verwendet viel Zeit damit, anderen zu helfen
- Kommt mit allen gut zurecht
- Pflegt den Kontakt mit den Kunden
- Möchte die Dinge für den Kunden einfach halten
- Stark abhängig von guter Beziehung
- Risiko benutzt zu werden





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## ➤ **Der Herausforderer**

- Hat immer eine etwas andere Ansicht von der Welt
- Versteht das Geschäft & die Kennzahlen des Kunden
- Liebt es zu diskutieren
- Hat keine Angst über Geld zu reden
- Treibt den Kunden an
- Risiko der Überforderung des Kunden





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## Umfrage zu Verkaufsstil

- Selbsteinschätzung ?
- Erfolgreichster Stil ?

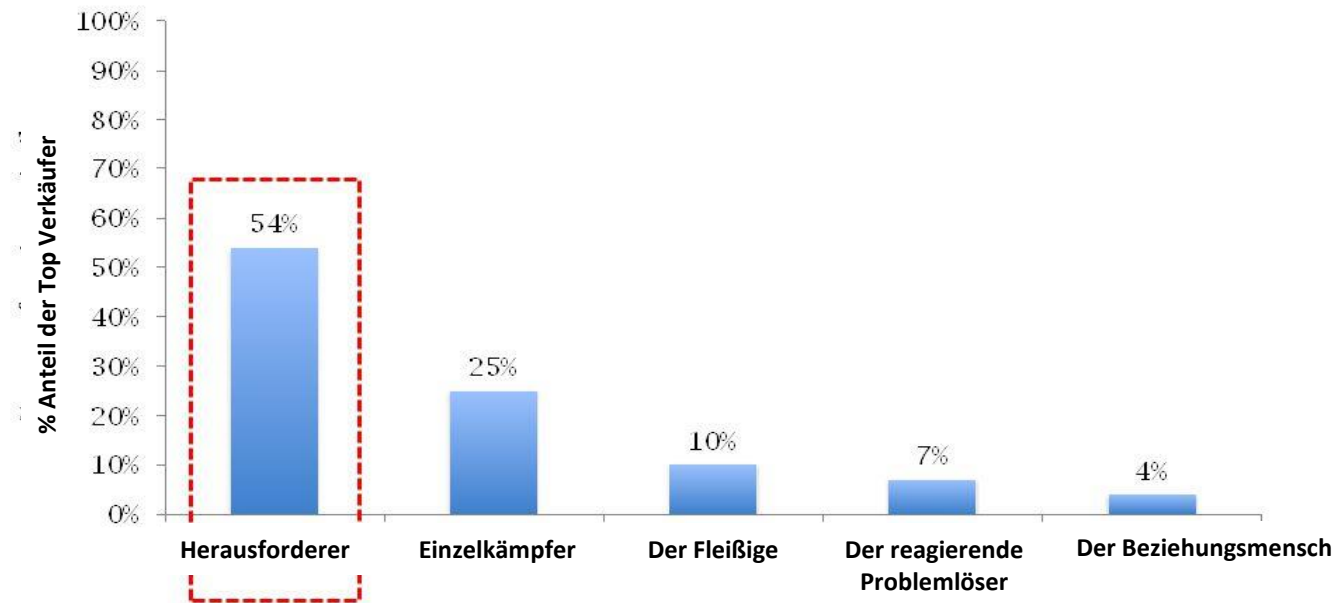




BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

# Studienergebnis: Herausforderer stellen in einem komplexen Verkaufsumfeld den Großteil der Top Verkäufer dar



Als komplex definiert sich der Verkauf von diversen Produktpaketen und Lösungen über einen längeren Verkaufszyklus



BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## Der Ansatz des genauen Gegenteils:

Der Herausforderer fokussiert sich darauf eine konstruktive Spannung in der Interaktion mit dem Kunden aufzubauen, um ihn aus der Komfortzone zu locken

Der Beziehungsmensch fokussiert sich darauf, diese Spannung in der Interaktion mit dem Kunden zu lösen, um die Situation freundlicher und positiver zu machen und die Zusammenarbeit so zu fördern

Die drei kritischen Ts bzw. Fähigkeiten eines Herausforderers:

- **Beraten (Teach)**
- **Maßschneidern (Tailor)**
- **Kontrolle übernehmen (Take control)**



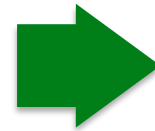


BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

# Kenne ich die Welt meines Kunden?

| Ziele von Landwirten (Bsp. Profi Ackerbaubetrieb) | Herausforderungen für Landwirte                                                         |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Nettoeinkommen                                    | Produktionsvolumen und -leistung, Nachhaltigkeit der Böden und Marktpreise für Produkte |
| Maximierung der Ertragsmengen bei der Ernte       | Wetter, Stunden im Feld, verfügbare Betriebszeit                                        |
| Minimierung der Betriebskosten                    | Maschinenwartung, Kraftstoffverbrauch und Lohnkosten                                    |
| Maximierung der Arbeitszeiten im Feld             | Kabinenkomfort und Ermüdung                                                             |
| Mitarbeiterschulung                               | Weiterentwicklung der Technologie                                                       |
| Kultur                                            | Nachhaltigkeit bei Arbeitsbedingungen und Mitarbeitern                                  |
| Mitarbeiter anwerben/halten                       | Löhne                                                                                   |



Nettoeinkommen,  
Nettoeinkommen,  
Nettoeinkommen



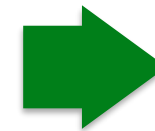


BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## Kenne ich die Welt meines Kunden?

- ▶ Wie lautet der Name des Entscheidungsträgers?
- ▶ Wer sind die anderen Hauptakteure des Unternehmens?
- ▶ Wie sind ihre Persönlichkeitstypen und ihre Kommunikationsarten?
- ▶ Kaufgewohnheiten, Zyklen und die bevorzugten Lieferanten?
- ▶ Kennen Sie das Geschäft (Sektor, Größe, Flotte, Anwendungen, Wettbewerbspräferenzen, Kaufverlauf, neue Entwicklungen in ihrem Geschäft, Schlüsselherausforderungen, denen sie möglicherweise gegenüberstehen)?
- ▶ Definieren Sie, wie Ihr Kunde davon profitieren kann. Was ist wichtig für ihn?
- ▶ Definieren Sie, wie Sie davon profitieren wollen. Was möchten Sie erreichen?



Nettoeinkommen,  
Nettoeinkommen,  
Nettoeinkommen

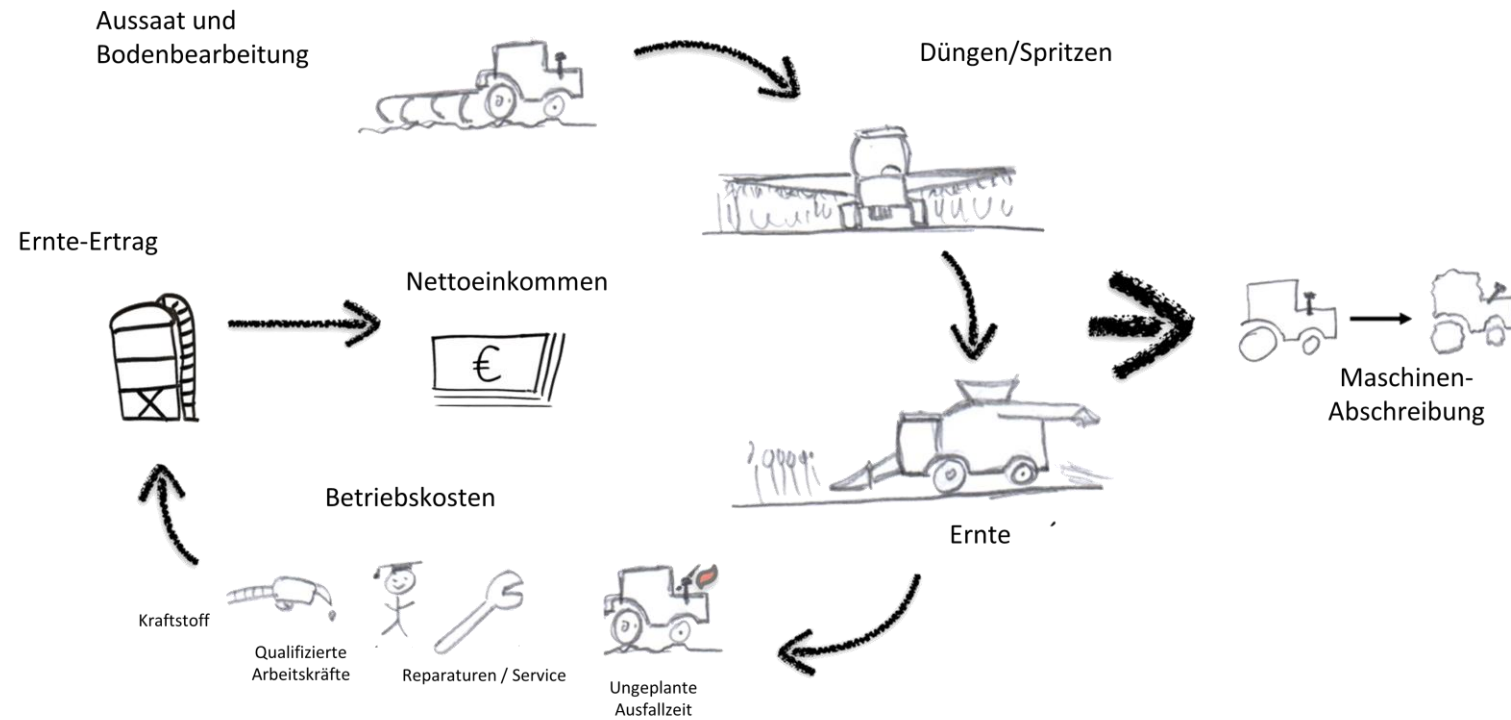




BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

# Kenne ich die Welt meines Kunden?

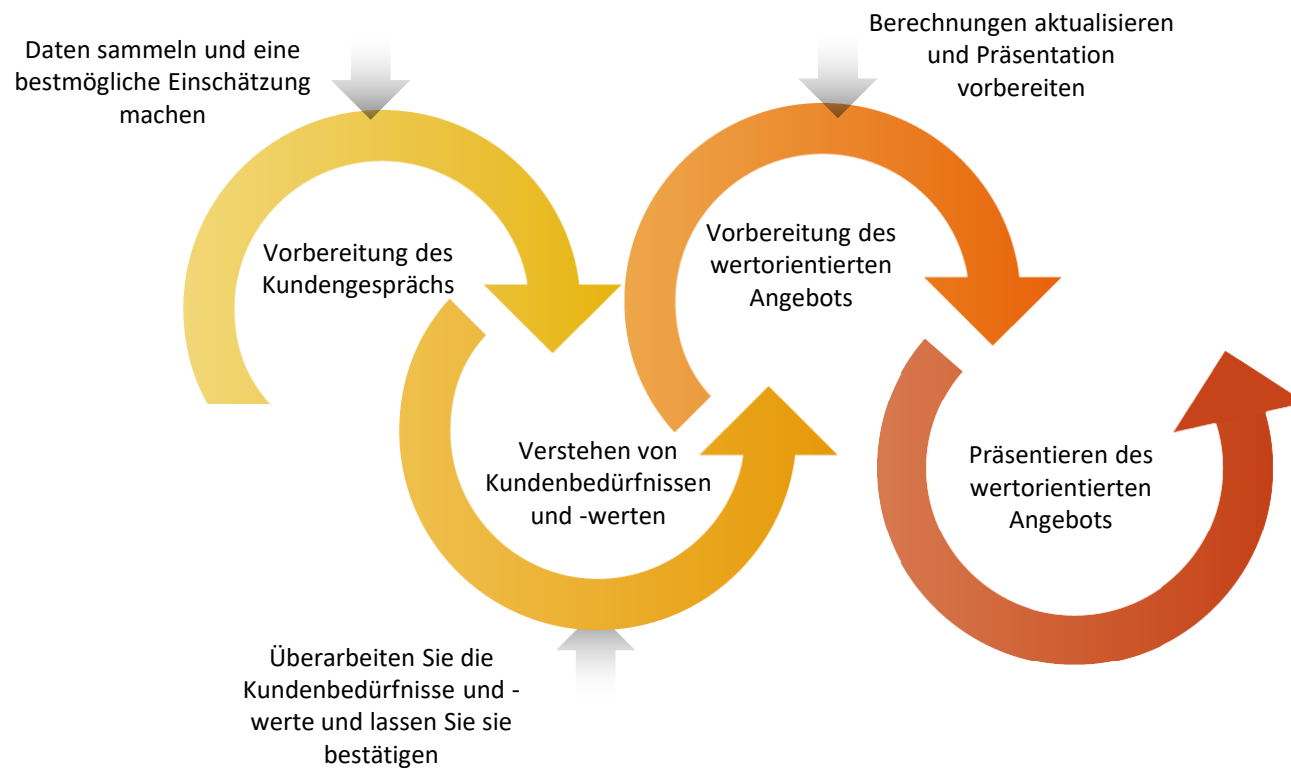




BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

# VBS Wertbasiertes Verkaufen

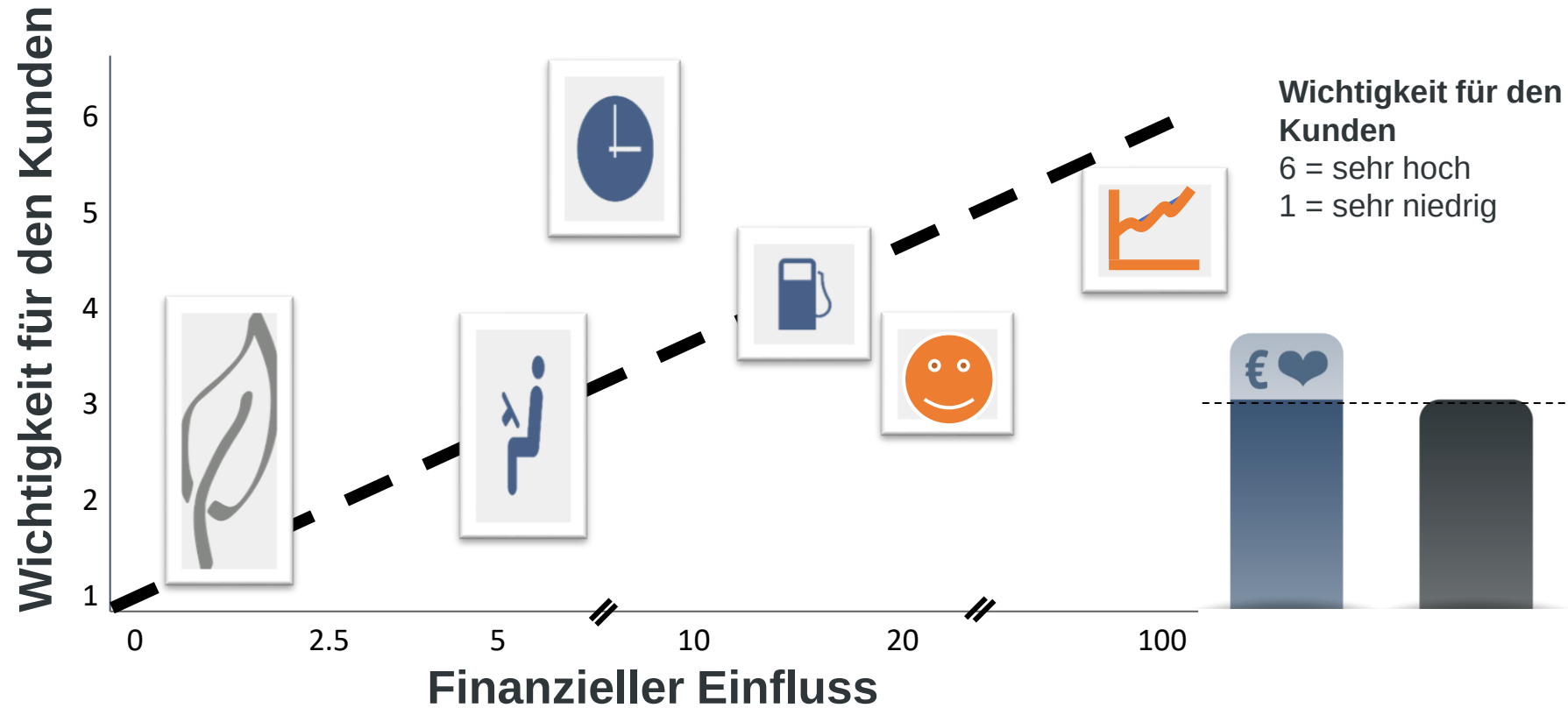




BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

INDIVIDUALISIEREN



[illegible]



BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## Praxisbeispiel VBS Wertbasiertes Verkaufen

- Name des Unternehmens: XXX Winterdienst / Salzstreuung      Branche: Dienstleistung
- Interesse an folgendem Produkt oder Service: Routen-Optimierung in Kombination mit der Anschaffung neuer Maschinen für den Winter
- Referenz: (Mitbewerber etc.) XXX
- Preisunterschied: € 9.000 mehr im Vergleich zu XXX
- Identifizierte Hauptargumente: (rational und konkret) wertschöpfende Services von Händler mit dem Ziel das Geschäft des Kunden zu verbessern.
- Wichtigste Fokusbereiche für die Präsentation: Händler übernimmt die Routen-Optimierung für den Kunden, so dass der Kunde nicht selbst viel Aufwand und Stunden investieren muss. Routen-Optimierung hilft dem Kunden, seine Effizienz auf den Streu-Routen zu erhöhen und spart so Zeit und Geld.





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## Praxisbeispiel VBS Wertbasiertes Verkaufen

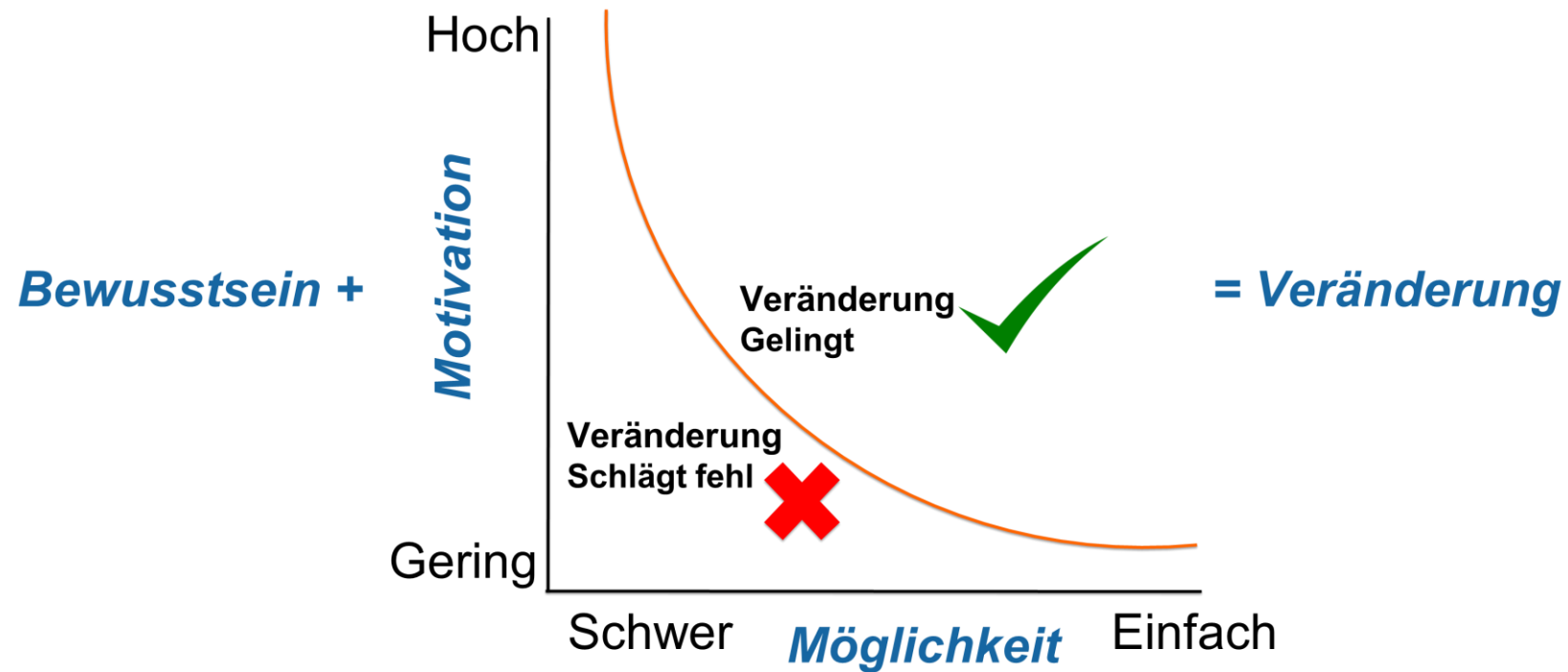
- VBS-Berechnung – 15 % Zeitersparnis. 30% Einsparung von Salz, weil weniger qm gestreut werden müssen / Auto -System.
- Finale VBS-Berechnung / Wert für Kunden: Zeit-Ersparnis während dem Streuen: Gesamtzeit des Streuens: 3 Stunden. Kosten: € 65/Std. Anzahl von Kombinationen: 4, durchschnittliche Anzahl an Vorgängen in der Saison: 30 /  $3 \times 4 \times € 65 = € 780 \times 30 = € 23.400$  / 15% von € 23.400 = € 3.510,- Einsparung von Salz: normaler Streuvorgang 14,28 Tonnen ( $11,9 \times 1,2$ )  $14,28 \times 30 = 428,4$  / 30% Ersparnis von 428,4 = 128,52 Tonnen  $\times € 50 = € 6.426$ . / Zeit-Ersparnis für die Vorbereitung der Routen: € 150,-  $\times 50 = € 7.500,-$
- Unterscheidung zur Referenz: ca. € 8.500 ( $€ 9.000 - / - 3.510 - 6.426 - / - 7.500 = € 8.436,-$ )
- Wie haben Sie das präsentiert?: Nachdem wir ein Angebot über neue Maschinen unterbreitet haben, hat mein Kollege einen Termin ausgemacht, um die Routen-Optimierung und die damit möglichen Einsparungen zu präsentieren.
- Was war das Ergebnis?: Wir haben eine Bestellung über 4 Streumaschinen, 3 Schneepflüge, 1 Bürste, eine Salz-Misch-Station, Abonnements für Autosystem, Winter-Reports und einen all-in Service-Vertrag erhalten.



BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

## DAS MODELL „VERÄNDERUNGSAKTIVIERUNG“



\*Quelle: BJ Fogg; [www.behaviormodel.org](http://www.behaviormodel.org)



BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

# Umgang mit Veränderung





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER





BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER



BURKHARD BABINGER

TRAINER • COACH • BERATER

[www.babinger.at](http://www.babinger.at)

[Home](#)

[Über Mich](#)

[Leistungen](#)

[Kooperationen](#)

[Kontakt](#)

[Impressum](#)

ENTWICKLUNG MIT HERZ



Danke !

