

# Power Sales – Das Konzept!

*power sells!*

V 6.0

Power Sales AG  
Sihlbruggstrasse 140  
6342 Baar 2

[www.power-sales.ch](http://www.power-sales.ch)

041 766 90 20

[william.frenzel@power-sales.ch](mailto:william.frenzel@power-sales.ch)

---



# Power Sales an der Front

---

- Power Sales bietet die Direktunterstützung an der Front mit dem Aussendienst und dem Service
- Wir helfen dem Service und Verkauf direkt an der Front und beim Kunden – genau da wo der grösste Effekt erzielt wird!
- Power Sales kommt aus der Praxis – gespickt mit methodischem Vorgehen um strukturiert und effizient zu sein
- Unser Vorgehen ist erprobt und hat sich bewährt
- Power Sales ist was der Name verspricht – Power im Verkauf
- Ihre Ziele sind unsere Ziele – im Verkauf lässt sich der Erfolg messen
- → Strukturiertes lösen von Problemen – PSPS Power Sales Problemlösungs-System
- → Erfolge realisieren; integrierte Erfolgsbegleitung

# Power Sales – Das Konzept!

---

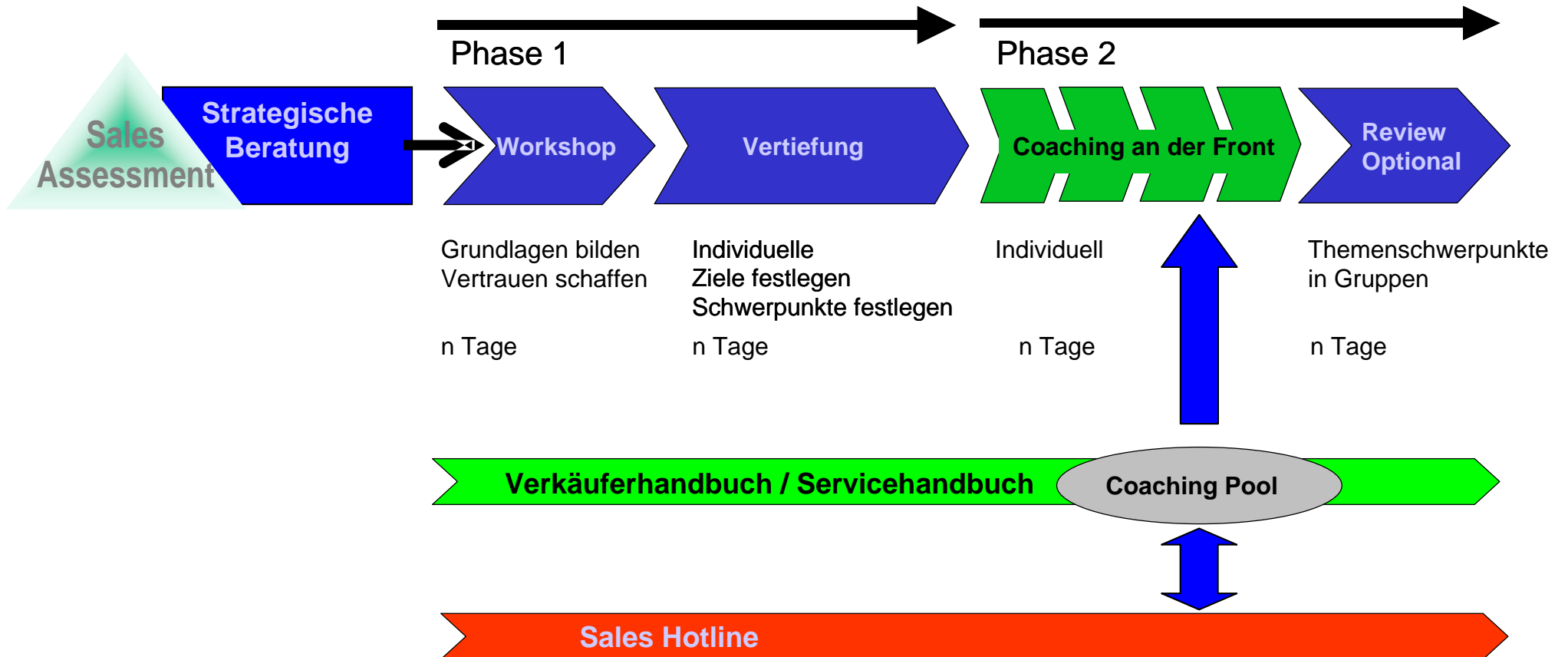
Workshop / Training & Coaching  
Individuell pro Kunde aufgebaut



Strategische Verkaufs-  
Beratung/  
Unterstützung

Interim Verkauf

# Schulung / Training & Coaching



# Methodisches Vorgehen durch fore ?

---

Power Sales arbeitet methodisch und praxisgerecht. Dazu benützen wir unsere Methode, entwickelt aus der Praxis.

*fore*<sup>TM</sup> (focus on revenue) ist eine klar definierte Methode, die unsere Kunden befähigt, den Umsatz und den Deckungsbeitrag zu steigern

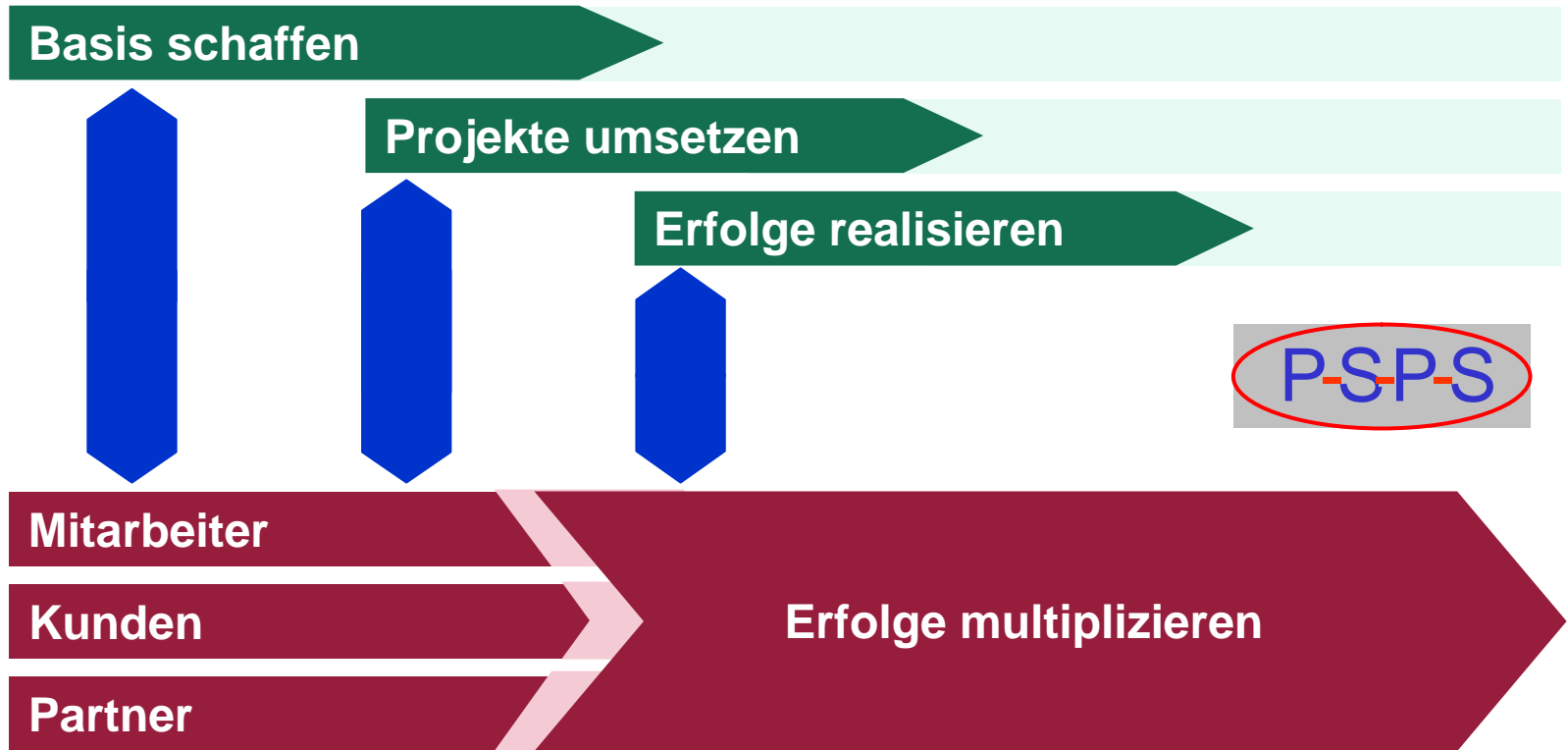
*fore*<sup>TM</sup> ist strukturiert genug, um die gesamte Organisation auf die vereinbarten Ziele fokussiert zu halten. *fore*<sup>TM</sup> ist pragmatisch genug, dass sie nach kurzer Startphase sofort Nutzen erbringt

*fore*<sup>TM</sup> ist die Methode die wir für Power Sales anwenden

Das beweisen wir täglich. An der Front!

# fore™ - Focus on Revenue - unser methodischer Ansatz

---



# PSPS – Power Sales Problemlösungs-System

---



- Problemlösungsprozess in 8 Schritten
  - Identifikation
  - Analyse
  - Sofortmassnahmen
  - Lösungen vorschlagen
  - Selektierung und Planung der Lösungen
  - Umsetzen der Lösungen
  - Auswerten des Erfolges
  - Im Unternehmen standardisieren
  - → Es geht um die Sache und nicht um die Mitarbeiter

# Basis schaffen → Verkaufsberatung

---

- **Vorgehen**

- Situationserfassung & Beurteilung
  - Verkäuferunterlagen (Sales Package)
  - Skill-Analyse
  - Produkt- und Marktanalyse
  - Organisations / Prozess -Analyse
- Erste Kundenqualifikationen
- Fokussierung auf ausgewählte Produkte und Märkte



**Die Basis für  
einfaches,  
nachhaltiges und  
erfolgreiches  
Verkaufen**

- **Praxis**

- **Umsetzungstrainings für bestehende Verkaufsorganisationen**
- **Schulung, Training, Coaching**

- **Nutzen**

- Klar kommunizierbare Angebotspalette
- Solide Basis für gezielte Akquisition
- Nachhaltige und solide Verkaufsbasis

# Projekte gewinnen → Coaching und Verkauf in der Praxis

---

- **Vorgehen**

- fore Sales Funnel
  - (Kalt)-Akquisition
  - Qualifikation
  - Angebot
  - Verhandlungen
  - Abschluss
  - Realisation
  - Erfolgskontrolle

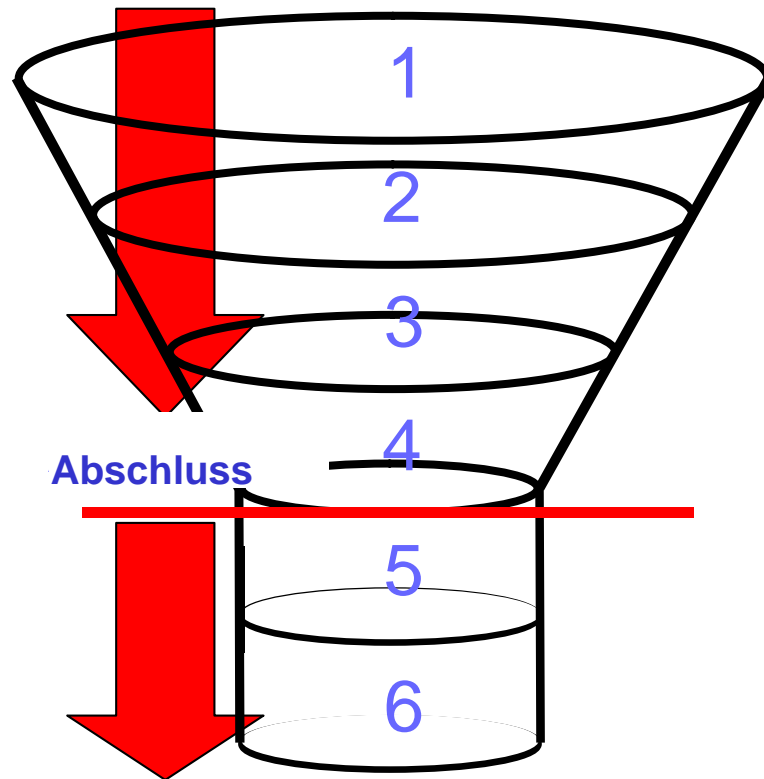
- **Nutzen**

- Abschlüsse und Auftragseingang

# Power Sales – Sales Funnel

---

1. Identifikation
2. Qualifikation
3. Offerte
4. Abschluss
5. Realisation
6. Erfolgskontrolle



# Erfolge realisieren → integrierte Erfolgsbegleitung

---

- **Vorgehen**

- Regelmässige Erfolgskontrollen, Meetings mit Management
- Regelmässige Feedbacks, Beurteilung Fortschritte
- Korrekturmassnahmen wo nötig
- Weitere Massnahmen definieren (vorschlagen), wenn Differenzen oder Verbesserungspotential erkannt wird
- Im Preis enthalten

- **Nutzen**

- Umsatz
- Kontrolle
- Leistungsnachweis
- Infos von der Front

# Strategische Verkaufberatung

---

- Haben Sie eine Marketing- und Verkaufsstrategie? Wird diese umgesetzt? Werden die Ziele erreicht? Wird die Strategie verstanden?
- Themen:
  - Kunden- und Marktsegmentierung
  - Ziele der Verkaufsstrategie
  - Account Management
  - Neukundenakquisition
  - Push/Pull
  - Direkt- und/oder Indirektverkauf
  - Kompensation
  - Kanalkonflikte
  - Verkaufszyklus

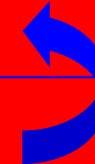
# Hotline

---

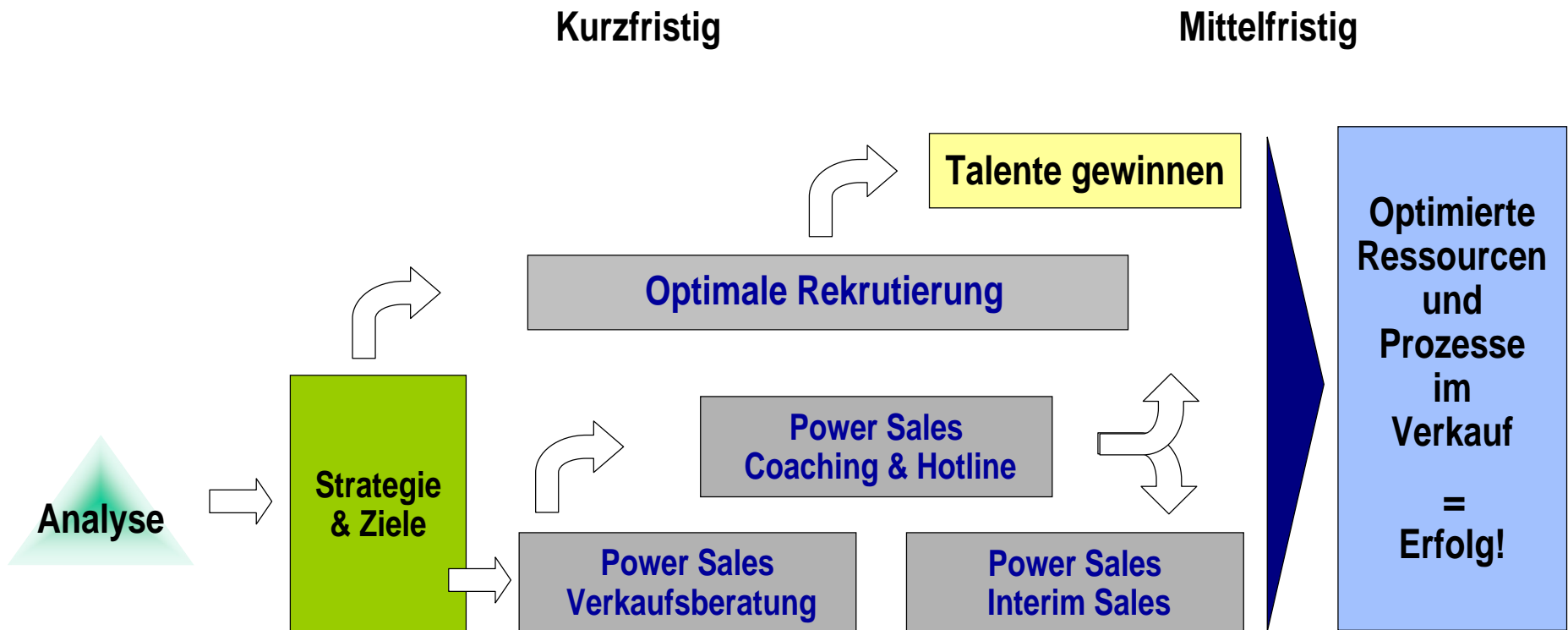
- Schnellhilfe für Verkäufer am
  - Telefon
  - Per E-Mail
- Fragen können meist umgehend beantwortet werden
- Vertrauensbildend

Lösungsdatenbank, immer wieder gestellte Fragen (optional Aufbau einer WEB basierenden Datenbank mit Search Engine zur Abfrage → Team Room)

Anfragen per E-Mail oder per Telefon, Soforthilfe

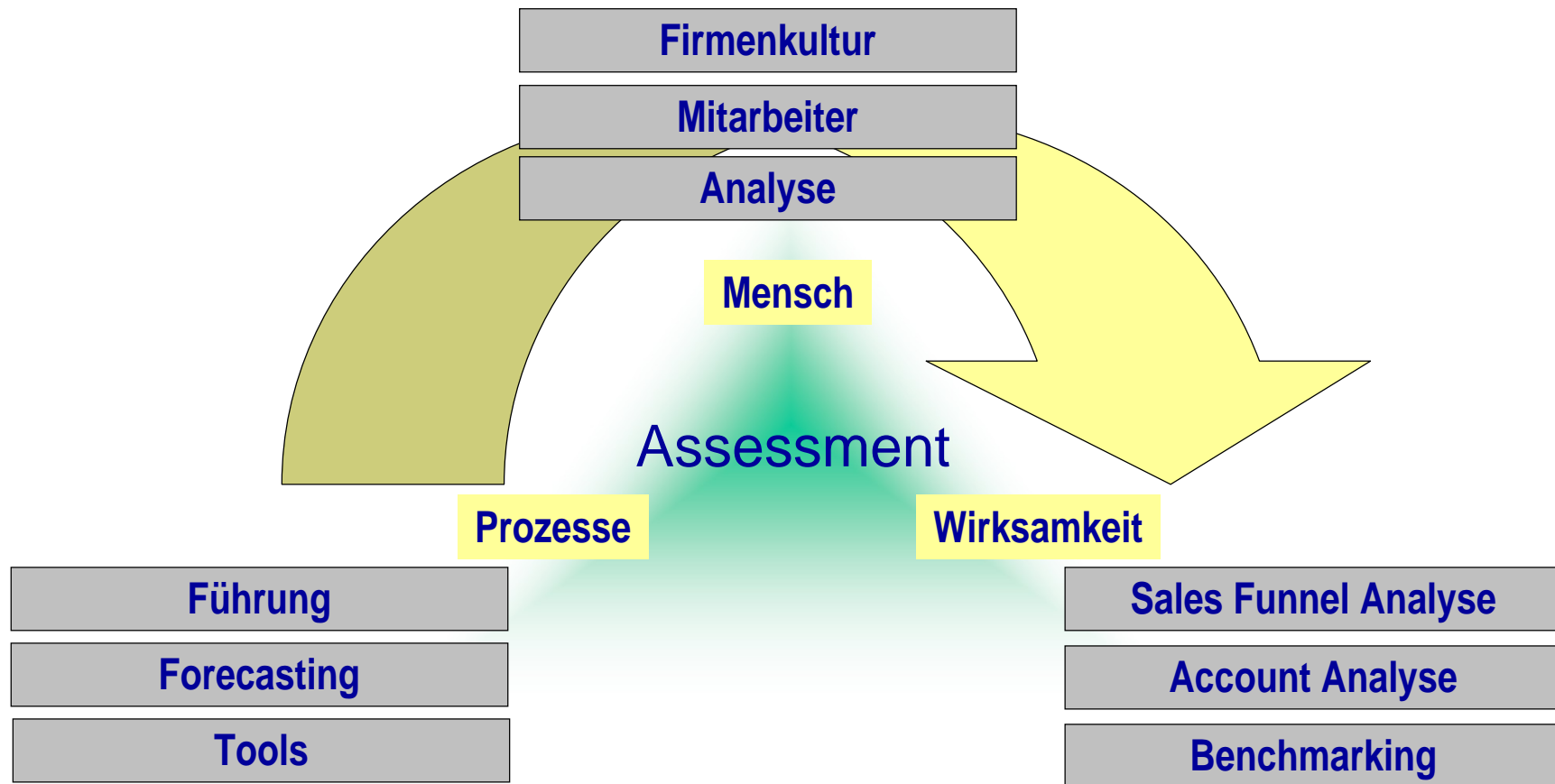


# Lösungen zur nachhaltigen Optimierung



# Sales Assessment

---



# Verkaufshandbuch: Zielsetzungen und Nutzen

---

- Ziele
  - Eine höhere Effizienz durch teilen des Know How auf jeden Einzelnen
  - Vertiefung der Theorie und der Praxis
  - Leitfaden für die Umsetzung Ihrer Verkaufsziele
  - Bessere Teamarbeit
  - Mehr Umsatz und kürzere Abschlusszyklen
- Nutzen
  - Flexibel, passt sich den Strukturen an
  - Vereint das gesamte Wissen aller Mitarbeiter im Verkauf
  - Das Rad wird nicht immer wieder neu erfunden
  - Unterstützt Training und Coaching in effizienter Weise
  - Einführung pro Abteilung oder Firmenübergreifend

# Aufbau

---

- Das Verkäuferhandbuch ist in den einzelnen Kapiteln jeweils unterteilt:
  - Definition und Inhalt
  - Bedeutung in der Praxis
  - Umsetzung
  - Die einzelnen Themen
  - Tabellen
  - Tipps und Tricks



- Das Verkäuferhandbuch wird mit 4 Tagen Engineering verkauft um Ihnen einen einfachen Einstieg zu ermöglichen.

# Servicehandbuch: Zielsetzungen und Nutzen

---

- Ziele
  - Kundenorientierter Service
  - Potentielles Business sehen
  - Kunden beraten (Wartung, Serviceverträge, Reparaturen, Businesspotential für den Verkauf)
  - Kaufsignale des Kunden erkennen
  - Aufträge an Ort und Stelle abschliessen
- Nutzen
  - Flexibel, passt sich den Strukturen an
  - Vereint das gesamte Wissen aller Mitarbeiter im Service
  - Befähigt den Service zu verkaufen
  - Unterstützt Training und Coaching in effizienter Weise
  - Einführung pro Abteilung oder Firmenübergreifend

# Aufbau

---

- Das Servicehandbuch ist in den einzelnen Kapiteln jeweils unterteilt:
  - Definition und Inhalt
  - Bedeutung in der Praxis
  - Umsetzung
  - Die einzelnen Themen
  - Tabellen
  - Tipps und Tricks



Das Servicehandbuch wird mit 4 Tagen Engineering verkauft um Ihnen einen einfachen Einstieg zu ermöglichen.

# Unser Profil

---

- Langjährige Erfahrung in Verkaufs-, Management- und Beratungsfunktionen



William Frenzel  
Managing Partner

Strategie & Umsetzung  
Verkauf ICT, Automobil,  
Industrie  
Deutsch, Englisch

Schweiz, D, A, Skandi-  
navien, UK



Philippe Jeanmaire  
Partner

Key Account Mgmt &  
Umsetzung  
Automobil, ICT und  
Banken  
Deutsch, Französisch,  
Englisch

Schweiz, Frankreich



Roland Kurmann  
Partner

Strategie &  
Umsetzung

Deutsch, Englisch

Schweiz, Europa,  
USA



Jürg P. Hofer  
Projekt Manager

HR-Entwicklung &  
Umsetzung  
Telekom, Industrie

Deutsch, Englisch

Schweiz, USA



Stefan Züger  
Projekt Manager

Prozesse &  
Umsetzung  
IT und Telekom

Deutsch, Englisch,  
Französisch, Ital.

Schweiz, Europa

# Warum Power Sales?

---

- Unsere Kunden sind mit dem Inhalt und der Gestaltung immer sehr zufrieden. Auch alte „Hasen“ die schon alles gesehen haben konnten wir überzeugen
- Grosskunden wie Schindler Aufzüge AG schulen nach diesem Konzept
- Wir lassen uns an klar definierten Zielen messen – Variabler Anteil von 15%
- Verkaufserfahrung vermitteln durch jahrelange persönliche Erfahrung, „Leading by Example“, Praktiker, keine Theoretiker
- Jahrelange Verkaufserfahrung umgesetzt in die Praxis
- Nachhaltige Kompetenz-Entwicklung im Umgang mit dem Kunden
- Einsatzbereit mit kurzer Anlaufzeit, genügend kompetente Ressourcen
- Umsetzung und Hilfe direkt da wo es schmerzt, an der Front
- Wir sind für die Mitarbeiter da, auch per Handy (Hotline)
- Investition ist transparent und flexibel
- Das ganze Konzept und die Schulungen werden kundenspezifisch angepasst

# Kundenreferenzen (Auszug)

---

- Canon Schweiz
  - Interim Sales Management
  - Training und Coaching
- Schindler Aufzüge AG Schweiz
  - Strategische Beratung
  - Interim Sales
  - Training und Coaching
- Swissmetal
  - Verkaufstraining
- DaimlerChrysler (Mercedes-Benz und Maybach)
  - Verkaufstraining / Coaching
  - Umsetzung Neukundenakquisition
- UBS
  - Training und Coaching
- Sunrise
  - Training und Coaching
- Tyco Electronics
  - Verkaufstraining, Coaching
- Kaladent
  - Verkaufstraining, Coaching, Beratung