

fore™ - Focus on Revenue

Machen Sie Ihrem Umsatz Dampf!

Machen Sie Ihrem Umsatz Dampf!

Verkauf in der Praxis

Machen Sie Ihrem Umsatz Dampf !

**Verkaufs-
beratung**

**Training &
Coaching**

Was ist fore™ ?

fore™ (Focus On Revenue) ist eine klar definierte Methode, die unsere Kunden befähigt, den Umsatz und den Deckungsbeitrag zu steigern.

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

Das beweisen wir täglich. An der Front!

Unser Profil

- Power Sales AG, Baar
- Langjährige Erfahrung in Verkaufs-, Management- und Beratungsfunktionen in der Dienstleistungs-Branche, Informations- & Kommunikationstechnologie und der Logistik



William Frenzel
Managing Partner



Jürg P. Hofer
Projekt Manager



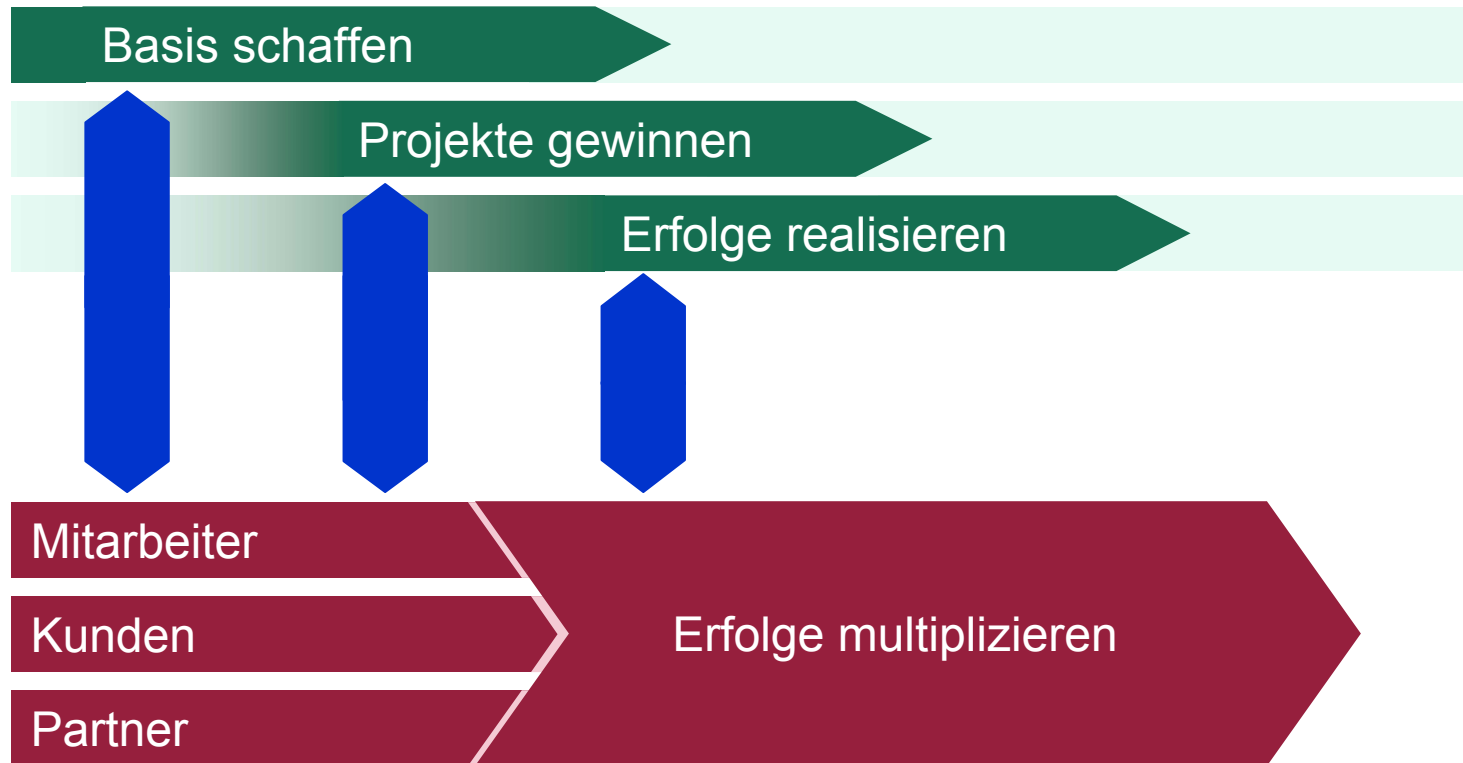
Stefan Züger
Projekt Manager



Thomas Kofler
Projekt Manager

- Verkaufen an der Front (Consulting, Verkaufs-Outsourcing, Training)

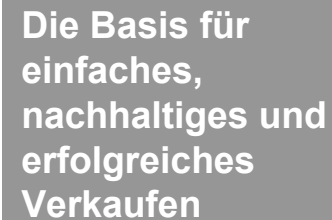
fore™ - Focus on Revenue



Basis schaffen

- **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**

- Umsetzungsworkshops für bestehende Sales Force
- Schulung, Training, Coaching

- **Nutzen**

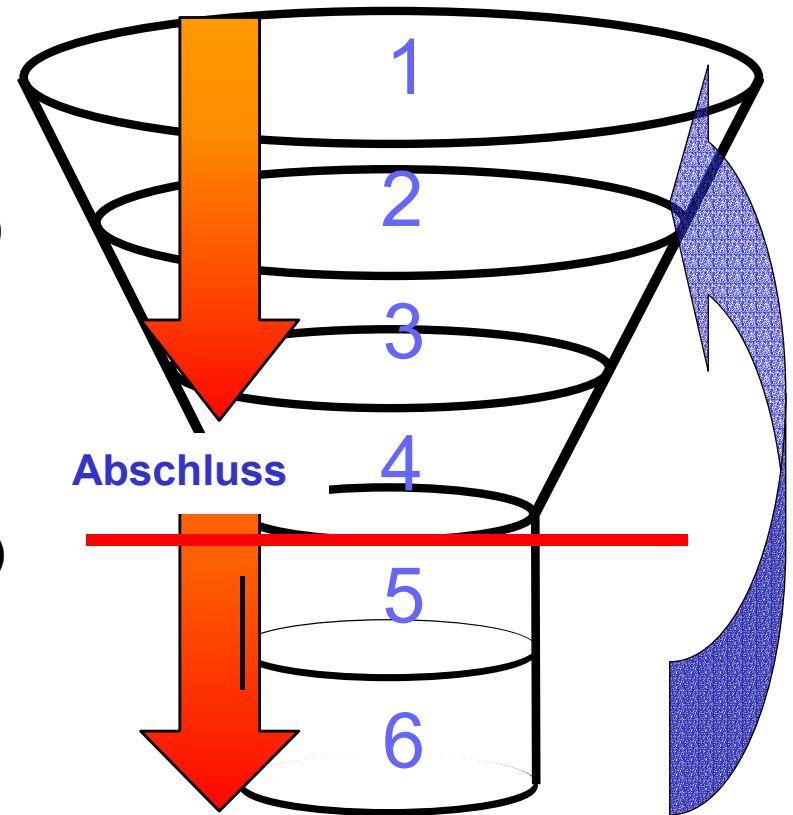
- Klar kommunizierbare Angebotspalette
- Solide Basis für gezielte Akquisition
- Nachhaltige und Solide Verkaufsbasis

Projekte gewinnen

- **Vorgehen**
 - fore™ Sales Funnel
 - (Kalt)-Akquisition
 - Qualifikation
 - Angebot
 - Verhandlungen
 - Abschluss
 - Realisation
 - Erfolgskontrolle
- **Nutzen**
 - Abschlüsse und Auftragseingang

fore™ Sales Funnel

1. Identifikation
(Telefon, Mailings...)
2. Qualifikation
(Kunde qualifizieren, Besuche, etc..)
3. Angebot
(detaillierte Offerte)
4. Abschluss
5. Realisierung
(Projekt- und Qualitätsmanagement)
6. Erfolgskontrolle
(Referenzen, Kundenbindung etc.)



Erfolge realisieren

- **Vorgehen**
 - Straffes Projektmanagement
 - Zielorientierte und pragmatische QM-Massnahmen
 - Verantwortung des Vertrieb auch nach Vertragsabschluss
 - Motivation, Beziehungsnetz, ‚Up-selling‘
- **Nutzen**
 - Umsatz
 - Schnelle Zahlungen – Liquiditätsfluss

USP's

- Branchen-KnowHow und ein internationales Netzwerk welches ständig ausgebaut wird
- > 80 Jahre kumulative und internationale Verkaufserfahrung an der Front in den USA und Europa – vom Verkaufsleiter bis zum CEO
- Klarer Fokus auf den Verkauf im Technologie-Sektor und Investitionsgüterverkauf inkl. tiefes Know How im Services und Consulting Verkauf
- Einbezug von Experten und Spezialisten
- Aufeinander abgestimmte und ergänzende Dienstleistungen
- Leistungs- und Resultatsorientierte Kompensation

Machen Sie Ihrem Umsatz Dampf!

