

# Power Sales Mission

---

## MACHEN SIE IHREM UMSATZ DAMPF!

- Die Power Sales AG ist ein Unternehmen, welches seinen Kunden ermöglicht, durch die Übertragung unseres Wissens, im Verkauf schneller, effektiver und erfolgreicher zu sein.  
Dies erreichen wir nicht durch graue Theorie sondern durch praktisches Arbeiten an der Verkaufsfrent mit Ihren Mitarbeitern

# Mission

---

- Die Power Sales™ Hotline für Verkäufer und Verkaufsleiter erlaubt es diesem, **schnell** und **kompetent** schwierige **Verkaufssituationen** zu **meistern**
- Die Power Sales™ Hotline nützt dem Unternehmen weil sie die **Effizienz** des Verkauf **steigert**, **Umsätze erhöht** und dem Verkäufer Möglichkeiten ausserhalb dem bisher gekannten Vorgehen im Verkauf aufzeigt
- Die Power Sales™ Hotline für Verkäufer ist neu, beruht auf **praktischer Erfahrung** und dem **methodischen Vorgehen** durch unsere Verkaufs-Methode fore™
- Die Power Sales™ Hotline für Verkäufer **entlastet** und **unterstützt** das Management weil die **Verkäufer immer** einen **Ansprechpartner** haben

# Hotline für mehr Umsatz und Effizienz

---

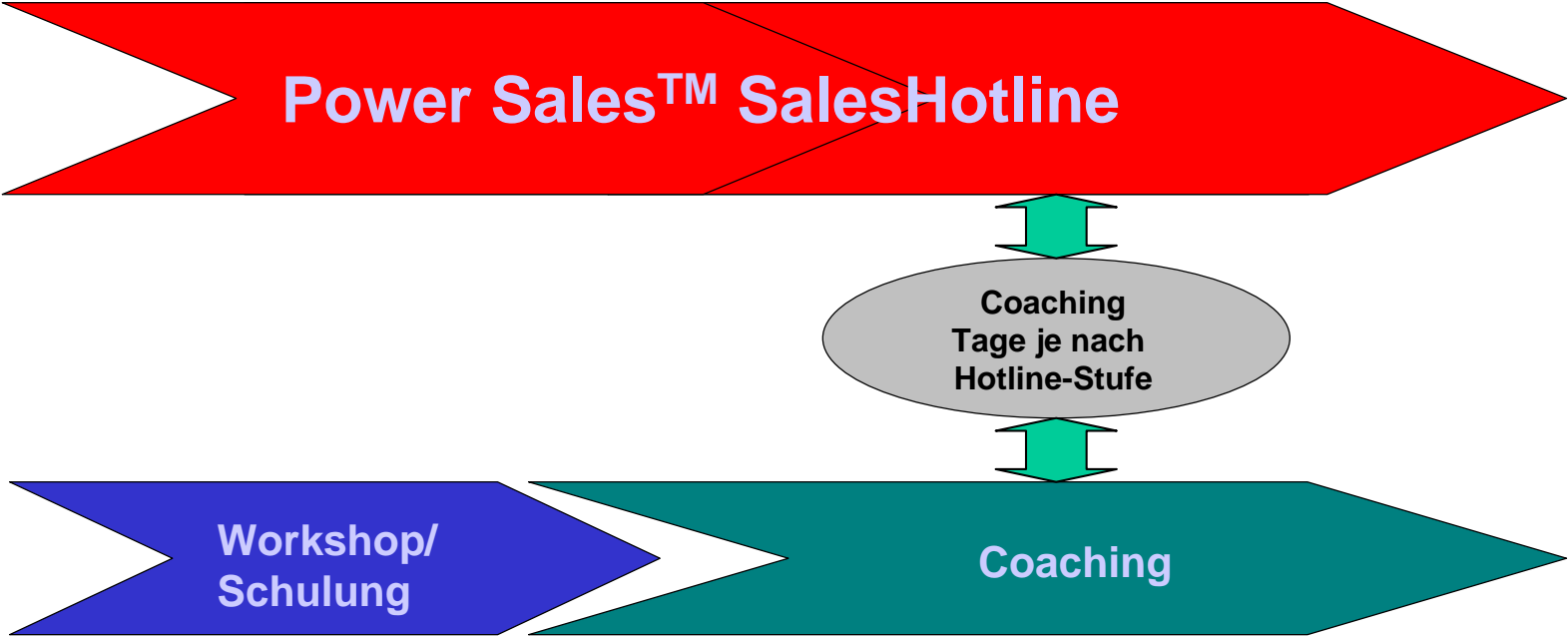
- Ein Power Sales Verkaufsprofi steht den Verkaufsmitarbeitern (Innen- und Aussendienst) den ganzen Tag zur Verfügung um Verkaufs-Probleme individuell zu lösen
- Die Hotline hilft kompetent, zielgerichtet und sofort und ist auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten
- Der Verkaufsmitarbeiter hat die Möglichkeit, Coachingeinheiten (an der Front) zu vereinbaren, bei ihm im Büro oder direkt beim Kunden
- Für Verkäufer, Verkaufsleiter ist diese Hotline geschaffen
- Die Hotline unterstützt das Management
- Eliminierung des „Prophet in der eigenen Firma Syndrom“

# Hotline für mehr Umsatz und Effizienz

---

- Hemmungen werden **abgebaut**, mehr **Kunden** werden **kontaktiert**, mehr **Vorbereitungen** werden getroffen – es wird **professioneller gearbeitet**
- Die Hotline wird **von den Verkäufern akzeptiert** und wird deshalb angewendet und umgesetzt– **Ihre Investition führt direkt zum Ergebnis**
- **Theorie** alleine führt **nicht zum Erfolg** – die **Hotline** kommt aus der **Praxis**, **gepaart** mit dem **Coaching** stellt sie ein **Maximum an Nutzen** dar
- Voraussetzung für die Hotline ist ein **Basis-Training** oder ein **Workshop** mit **Power Sales**

# Hotline für mehr Umsatz und Effizienz



**Basis schulen  
Grundlagen bilden  
Vertrauen schaffen**

**Individuell**

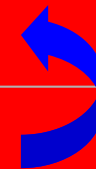
## Hotline (Funktion)

---

- Persönliche und direkte Unterstützung für Verkäufer am
  - Telefon
  - Per E-Mail
- Fragen und Probleme können umgehend beantwortet und gelöst werden

**Power Sales Lösungsdatenbank**

**Anfragen per E-Mail oder per Telefon, Soforthilfe**



**Lösung**

# Coaching an der Front (Vorgehen)

---

**Wir sind mit beim Kunden. Hier kann der Verkäufer am allermeisten profitieren**

**Dies ist nachhaltig und intensiv für den Verkäufer**

**Wir erarbeiten gemeinsam Kundenstrategien und Taktiken die zum Abschluss führen und setzen sie um**

**Kaltakquisition**

**Vertiefungsgrad je nach Dauer und Einsatz**

**Detailliertes Vorbereiten des Tages im Gespräch  
Tipps und Trick anhand der Unterlagen**

# Aufbau

<b>Coaching an der Front nach Bedarf in ½ Tags-Schritten</b>	<b>990.-- / ½ Tages Coaching</b>
<b>Schulung/Workshop Hotline via Telefon, E-Mail, SMS Coaching zwei halbe Tage/ Monat</b>	<b>2300.-- / Monat / Verkäufer</b>
<b>Schulung/Workshop Hotline via Telefon, E-Mail, SMS Coaching ½ Tag pro Monat</b>	<b>1500.-- / Monat / Verkäufer</b>
<b>Schulung/Workshop Hotline via Telefon, E-Mail, SMS</b>	<b>700.-- / Monat / Verkäufer</b>

Preise inkl. Nebenkosten wie Auto, Essen, Telefon, exkl. MwSt.

# 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
- 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
- Erfahrung in der IT, Telekommunikation und Maschinen-Industrie, min. 15 Jahre pro Projektleiter
- Umsetzung und Hilfe direkt da wo es schmerzt, an der Front
- Wir sind für die Mitarbeiter da
- Investition ist transparent und flexibel

