

# Power Sales – Verkaufhandbuch (Sales Hand Book – SHB)



*power sells!*

Power Sales AG  
Sihlbruggstrasse 140  
6342 Baar 2

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

041 766 90 20  
041 766 90 22



## Power Sales – *power sells!*

---

- Power Sales bietet die Direktunterstützung an der Front mit dem Aussendienst und dem Service
- Wir helfen dem Verkauf und dem Service direkt an der Front und beim Kunden – eben da von es am meisten bringt
- 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

# Power Sales – Verkaufshandbuch

---

- Was ist unser Geschäft
- Wo sind wir erfolgreich
- Was sind die treibenden Faktoren
- Welche Lösungen stehen zur Verfügung
- Der ideale Kunde (Markt, Branche, Segmentierung, Grösse)
- Entscheidungskriterien und Werteangebot
- Erfolgreiches Vorgehen (best practice)
- Ressourcen

# 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.

# Engineering

---

- Das Engineering soll Ihnen helfen, schnell und effizient das Handbuch aufzubauen
- Wir helfen Ihnen
  - Das Projekt zu starten
  - Ihre Themen zu strukturieren
  - Auf Kurs zu bleiben
  - Das Handbuch praxisgerecht umzusetzen
  - Die kritischen Fragen zu stellen
  - Das Projekt zum Abschluss zu bringen

## Fazit

---

- Mit dem Power Sales – Sales Hand Book werden die Erfahrungen, die Ihre Aussendienstmitarbeiter an der Front machen, strukturiert und erfolgsorientiert dokumentiert
- Unsere jahrelange Praxiserfahrung erlaubt es uns, das Sales Hand Book auf allen Ebenen effizient umzusetzen und einzuführen. Wir erarbeiten das Sales Hand Book mit Ihrem Team – effizient und ohne die Mitarbeiter zu belasten.
- Wir orientieren uns an der Praxis, wir bauen das Sales Hand Book praxisgerecht und nutzbar auf.

## 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

## Unser Profil

---

- Power Sales AG, Baar EK 100'000 (100% liberiert)
- Langjährige Erfahrung in Verkaufs-, Management- und Beratungsfunktionen.



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

## Kundenreferenzen

---

- Schindler Aufzüge AG Schweiz
- Canon Schweiz
- StorageTek
- EMC Computer Systems
- IFA The Knowledge Company
- C-CHANNEL
- Orange
- Steria Schweiz
- Swissmetal
- Symmetry Services AG
- CoreTeam AG
- Swissmetal