

Power Sales – Servicehandbuch (Service Hand Book – SHB)



power sells!

Power Sales AG
Sihlbruggstrasse 140
6342 Baar 2

www.power-sales.ch / 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 Service
- Ihre Ziele sind unsere Ziele – im Verkauf lässt sich der Erfolg messen

Power Sales – Servicehandbuch

- Was ist unser Service Geschäft
- Wo sind wir erfolgreich
- Was sind die treibenden Erfolgsfaktoren für den Service
- Welche Lösungen stehen zur Verfügung
- Die ideale Kundenbeziehung
- Entscheidungskriterien und Werteangebot für den Service
- Erfolgreiches Vorgehen (*best practice*) für den Service
- Ressourcen

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.

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

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