



Hewlett Packard Enterprise

Course Datasheet

Account Mapping

Kursnummer – HES05S

Dauer – 1 Tag

Instructor Led Training (ILT)

Herausforderung

Viele Account Plan-Vorgaben sind zu kompliziert und zu zeitaufwändig! Unter Druck entstehen sogenannte Alibipläne, denen die Überzeugungskraft fehlt. Wie viel besser wäre es, wenn Verkäufer und Account Manager ihre Ideen anhand von Stichworten zur Erschliessung oder für den Ausbau eines Accounts festhalten könnten, anstatt aufwändig Bücher schreiben zu müssen?

Zielgruppe

- HPE Vertriebspartner und ihre Verkäufer und Chefs
- Vertriebsorientierte Trainees und Graduates

Ziele

Den Seminarteilnehmern wird vermittelt, wie mit Hilfe von Mind Mapping und den BENEFIT Sales Maps® wichtige Key oder Target Accounts qualifiziert, verkaufswirksam auf einer A4 Seite beurteilt und die Ausbeutung des Potenzials geplant werden können.

Inhalte

- Account Mapping: Idee und Methodik
- Account Assessment
- Standard-Strategien zur Erschliessung des Verkaufspotenzials

Voraussetzungen

Die Teilnehmer erarbeiten einen sog. Account Plan anhand der Account Map Vorlage basierend auf einem eignen Praxisfall. Jeder Teilnehmer installiert im Vorfeld mindestens eine Testversion des Mindjet MindManagers® auf seinem mitzubringenden Notebook.