



TRAIN4MARKETING

## Train4Marketing - B2B Mystery Shopping

B2B Mystery Shopping ist eine äußerst geeignete Möglichkeit, durch Eigen- und Fremdbildanalyse ein stringentes Bild davon zu bekommen, ob der aktuelle IST-Status Ihres Vertriebs seinen Aufgaben in herausfordernden Zeiten und am Puls der Zeit gerecht wird. Selbstverständlich auch um herauszufinden, welche Themen im Verkaufsprozess optimiert werden können.

Es ist mit Sicherheit hilfreich, auch von externer, unvoreingenommener Vertriebs Expertensicht ein entsprechend aufschlussreiches Feedback zu bekommen!



TRAIN4MARKETING

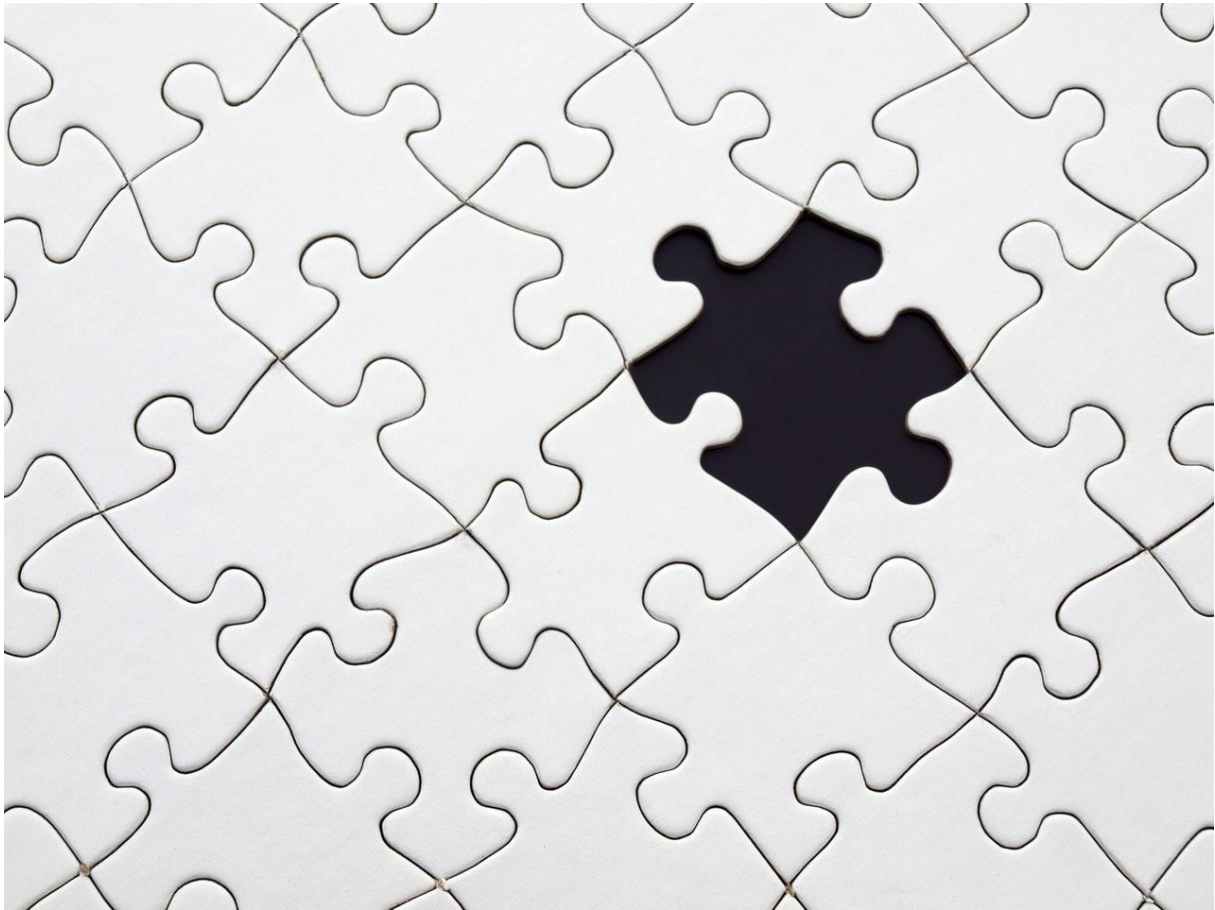


Wie ist die Vorgehensweise bei Mystery Shopping?

Die Vorgehensweise bei B2B Mystery Shopping ist denkbar unkompliziert. Train4Marketing gibt sich als Kunde Ihrer Wahl aus und äußert Interesse an Ihren Produkten, Lösungen bzw. Dienstleistungen.



TRAIN4MARKETING



Ganz nach Ihren Vorstellungen und Vorgaben des Zeitrahmens, koordiniert und initiiert Train4Marketing die gewünschten Termine für entsprechende Verkaufsgespräche. Im Anschluss daran erhalten Sie eine umfangreiche Analyse zu Ihrem Überblick.



Ausschlaggebende Parameter um ein klares Bild zu bekommen:

In Rahmen der Verkaufsgespräche stellen sich beispielgebend nachstehende Fragen um diese fundierte Analyse des IST Zustands Ihres Vertriebs zu generieren:

- Ist der Vertriebsbeauftragte pünktlich?
- Ist der Vertriebsbeauftragte freundlich und höflich?
- Versucht der Vertriebsbeauftragte eine persönliche Beziehung aufzubauen? (Finden gemeinsamer Nenner?)
- Hört der Vertriebsbeauftragte gut zu?
- Geht der Vertriebsbeauftragte ausreichend gut auf Fragen ein?



- Stellt der Vertriebsbeauftragte ausreichend Fragen zu „meinem Unternehmen“, mein Ziel, meine „Pain Points“?
- Ist der Vertriebsbeauftragte Druckverkäufer oder ein guter Zuhörer?
- Ist der Vertriebsbeauftragte im Stande, mir meinen geschäftlichen Mehrwert dar zu legen?
- Hat der Vertriebsbeauftragte ein breites Fachwissen über die angebotenen Produkte und Dienstleistungen?
- Agiert der Vertriebsbeauftragte mit plakativer Darstellung eines „Horrorszenarios“ (ggf. mit Deadlines) um den Verkauf unter Dach und Fach zu bringen? (Call to Action!)
- Agiert der Vertriebsbeauftragte selbstsicher und sein Portfolio kennend?



TRAIN4MARKETING

- Wie verhält sich der Vertriebsbeauftragte bei Einwänden, wie z.B. bei Vergleich zu Mitbewerbern, Lieferterminierung oder Preisgesprächen?
- Stellt der Vertriebsbeauftragte offene Fragen?
- Führt mich der Vertriebsbeauftragte zielgerichtet zum Verkaufsabschluss?

Haben Sie folgend die Analyse zu Ihrem Vertriebsteam einmal „schwarz auf weiß“ sind gegebenenfalls entsprechende Optimierungen in Angriff zu nehmen.

Auch hierbei ist „Train4Marketing“ sehr gerne für Sie da, und unterstützt mit einem bedarfsgerechtem maßgeschneiderten Workshop-Programm für Ihren B2B Vertrieb!





TRAIN4MARKETING

Ihr Interesse ist geweckt? Dann freue ich mich schon  
jetzt über Ihre Kontaktaufnahme unter  
[anfrage@train4marketing.at](mailto:anfrage@train4marketing.at)

Ihr Christian Göttinger, Inhaber Train4Marketing

