

Emotionale Vertriebsexcellence



Bleiben Sie
einzigartig in einer
Welt voller Kopien
und Imitationen.

Ihre Herausforderung

Die Einzigartigkeit von Produkten und Dienstleistungen ist heutzutage kurzlebiger denn je. Alles kann innert Tagen oder Wochen kopiert und imitiert werden. Die Produktkompetenz Ihrer Mitarbeiter*innen verliert an Bedeutung. Das Wissen um die Eigenschaften, Vorteile und Anwendungen eines Produkts oder einer Dienstleistung war früher essenziell, um die Kund*innen davon zu überzeugen. Heute sind sie meistens schon informiert, weil umfassende

Produktbeschreibungen schnell und einfach online abrufbar sind. Die Angebote von Produkten und Dienstleistungen können mühelos verglichen werden, was das Erhalten oder Erhöhen von Margen erschwert. Umso wichtiger wird das Beziehungsmanagement. Die langfristige Pflege und der Ausbau der Beziehung zwischen dem Unternehmen und den Kund*innen ist essenziell.



Unser Beitrag an Ihre Weiterentwicklung

- Stärkung der Kundenbindung durch die Gestaltung von emotionalem Mehrwert
- Cross- und Upsellingpotential ausschöpfen
- Sales-Skills verbessern und Preisdurchsetzung erhöhen

Handlungsfelder für Ihr Unternehmen

Die Basis für einen erfolgreichen Verkauf ist nach wie vor die Fachkompetenz Ihrer Verkäufer*innen. Über jedes Produktdetail Bescheid zu wissen, reicht jedoch nicht mehr. Die narrative Kompetenz gewinnt an Bedeutung: Wer eine überzeugende und emotionale Geschichte rund um ein Produkt oder eine Dienstleistung erzählen kann, in welcher der Mensch und nicht das Produkt den Unterschied macht, verkauft erfolgreicher. Dabei ist es wichtig, die Produktmerkmale mit den Wertvorstellungen der Kund*innen zu verknüpfen. Die Kundenbetreuer*innen und das Verkaufspersonal müssen aber auch die Fähigkeit besitzen, langfristige und positive Beziehungen zu Kund*innen aufzubauen und zu pflegen.

Schärfen Sie die Werte Ihres Unternehmens und die Einzigartigkeit Ihrer Verkaufsargumente (USP) um sich am Markt zu positionieren und von Mitbewerber*innen zu differenzieren. Sie sind eine wichtige Grundlage für «Emotional Sales».

Wie wir Sie unterstützen

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Verkäufer*innen und Kundenbetreuer*innen für den «Emotional Sale» zu befähigen. Dafür konzipieren und designen wir ein massgeschneidertes Entwicklungsprogramm.

Gemeinsam überarbeiten wir Ihre Vertriebsunterlagen – wie beispielsweise Skripte, Präsentationen oder Einwandbehandlungen – auf Basis der emotionalen Nutzenargumentation. Das bedeutet, dass wir Argumente und Botschaften formulieren, die nicht nur auf sachlichen Fakten und Vorteilen basieren, sondern auch eine emotionale Verbindung zwischen Mensch und Produkt herstellen.

Vorteile für Ihr Unternehmen

Sie erzielen mit dem Vertrauensaufbau eine stärkere Zufriedenheit und Bindung Ihrer Kund*innen. Das Kundenerlebnis wird massgeblich gesteigert. Sie entwickeln sich vom reinen Verkauf von Produkten und Dienstleistungen hin zur fundierten Kundenbeziehung. Die erzielte Kundentreue ermöglicht eine bessere Preisdurchsetzung für Ihre Produkte und Dienstleistungen. Weil Sie die Up- und Cross-Selling Möglichkeiten ausschöpfen, indem Sie die Kund*innen dazu bewegen, teurere oder zusätzliche Produkte zu kaufen, steigern Sie die Ausgaben der einzelnen Kund*innen (Share of Wallet).

Über Gsponer

Das Expert*innenteam von Gsponer verfügt sowohl über psychologischen sowie betriebswirtschaftlichen Hintergrund. Die Verknüpfung von Vertriebstechniken mit psychologischen Grundlagen und einer überdurchschnittlichen Portion Menschenkenntnis ermöglicht neue Ansätze im 1:1 Vertrieb. Basierend auf über drei Jahrzehnten Vertriebsentwicklung hat Gsponer das Framework «Emotionale Vertriebsexcellence» entwickelt und stellt seinen Kund*innen so ein umfassendes Paket an Wissen und Fähigkeiten zur Verfügung.

«Nur Menschen machen Unternehmen erfolgreich!»

Unter diesem Leitsatz begleiten und befähigen wir Ihre Mitarbeiter*innen, Führungskräfte und Managementteams, den Erfolg Ihres Unternehmens aktiv mitzugestalten. Wir schaffen klare Rollenbilder und steigern das Führungsverständnis Ihrer Leader. Wir schärfen den Mindset teamübergreifend auf allen Stufen, fördern den Kundenfokus und entwickeln die nötigen Skills, um mit dem stetigen Wandel Schritt zu halten.

Seit über 35 Jahren begleiten wir Unternehmen auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft. Wir verknüpfen betriebswirtschaftliche, psychologische und technologische Elemente und entwickeln massgeschneiderte Lösungen für Ihr Unternehmen. Dabei profitieren Sie von der breiten Branchenexpertise unserer Berater*innen.

Die Gsponer Partners AG ist inhabergeführt und agiert unter der operativen Leitung von Christian Reinhard und Alain Müller.



Ihr Ansprechpartner

Christian Reinhard
Managing Partner
christian.reinhard@gsponer.ch
+41 58 332 30 01

Weitere Angebote zum Schwerpunkt «Kundenfokus»

Customer Journeys

Vertriebsorganisation