



Chancen nutzen, bevor andere es tun. ■

Wie B2B-Unternehmen ihren Wirkungsgrad im Vertrieb steigern können

Spielerisch leicht Verkaufen

Systematisch. Intelligent. Erfolgreich.

Spielerisch
LEICHT VERKAUFEN



B2B Sales Success Creation

Dipl.-Ing. MBM BBA
Bergdriesch 2a,

Fon:

Fax:

E-Mail:

Web:

Christian Harting

D-52080 Aachen

+49 (0) 241 / 9545 1850

+49 (0) 241 / 9545 1851

mail@christian-harting.de

www.christian-harting.de

Mehrwert für B2B Sales Profi Teams auf einen Blick



Bessere Hitrate

- Mehr erfolgreiche Projekte



Höhere Margen

- durch Value-Generation statt Feature-Selling



Selbstbewusstes Team

- Sicherheit im Kundengespräch



Freude im Vertrieb

- Spürbare Motivation



Stärkere Kundenbindung

- Langfristige Beziehungen



Stärkere Wirkung für die Zukunft

- durch verbesserbaren Prozess



B2B Sales Success Creator



Dipl.-Ing. MBM BBA

Christian Harting

- ▶ Sales, Account + Training Manager
 - International Mobil Radio Communication Systems (MRCS)
 - Information Technology (IT)
 - Facility Management (FM)
- ▶ Studium
 - Elektrotechnik
 - Business Marketing
 - Business Administration
 - Psychologie
 - Geschichte
 - Religion

VDI | Suchen | Mitglied werden →

THEMEN | VDI-RICHTLINIEN | VERANSTALTUNGEN | MITGLIEDSCHAFT | NETZWERKE & AKTIVITÄTEN | VDI

VDI-FACHBEREICH
Technischer Vertrieb und Produktmanagement

VEREIN DEUTSCHER INGENIEURE	Marketing und Vertrieb Markenmanagement mit dem Business-Coach	VDI 4506 Blatt 4 / Part 4
	Sales and Marketing Brand management using Business Coach	<small>ASSG - deutschenglisch Issue German/English</small>

„Der VDI-Fachbereich Technischer Vertrieb und Produktmanagement ermöglicht einen effizienten Austausch zwischen erfahrenen Profis aus Industrie und Wissenschaft auf höchstem Niveau. Er setzt wesentliche Impulse und bietet jungen Ingenieure*innen Orientierung auf dem Weg zum Professional.“

Dipl.-Ing. Thomas Conrad, Vorsitzender des VDI-Fachbeirats Technischer Vertrieb & Produktmanagement

AKADEMIE DER RUHR-UNIVERSITÄT

Über uns | Online Kurse | Masterstudiengänge | Seminare | **Zertifikatskurse** | International Student Programs

VertriebsingenieurIn VDI

Menschen verstehen – Technik vermitteln – Erfolge erzielen

Werden Sie zum Vertriebsprofi!

Erwerben Sie zukunftsweisende und wissenschaftlich fundierte Kenntnisse! Das Seminar „VertriebsingenieurIn VDI“ erweitert Ihre Fachkompetenzen, sodass Sie Ihre Rolle im Vertrieb als Bindeglied zwischen KundInnen und dem eigenen Unternehmen qualifiziert ausfüllen, denn technische Produkte, Investitionsgüter und Dienstleistungen im Hightech-Bereich verkaufen sich mit fachlich versierten VertriebsingenieurInnen mit viel besseren Ergebnissen.



Sales Excellence
Zeitschrift für Handelsvermittlung und Vertriebsmanagement | 4 | 2019

Wie Gefühle
Kaufentscheidungen beeinflussen

EMOTIONAL B2B SELLING

**Spielerisch
LEICHT VERKAUFEN**

CHRISTIAN HARTING

Was Kunden schätzen



Leichtigkeit mit Tiefgang

- Wir arbeiten mit Humor, aber die Botschaft ist ernst.



Haltung + Methode

- Authentisch und strukturiert



Klarheit + Verbindung

- Direkt und einfühlsam



Fokus auf Ergebnis

- erfolgsorientiert mit sportlichem Ehrgeiz



praxis-orientierte Unterstützung

- kein Chaka Chaka, kein BlaBla



Freude am Vertrieb

- spürbare Motivation



B2B Vertrieb 4.0

Herausforderungen

Globalisierung erhöht Wettbewerbsdruck.



Technologie- und Qualitätsvorsprung reichen allein nicht mehr für gute Gewinnmargen.



Das Kernprodukt wird ergänzt durch ein wertstiftendes Leistungsprogramm.



RUB

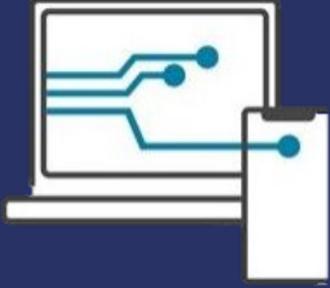
VDI



B2B-Kunden wünschen sich zunehmend

Komplettlösungen für komplexe Herausforderungen.

Kunde 4.0: Entscheidungsprozess



93%

der Recherche für den Einkaufsprozess findet online statt.



57%

des Einkaufsprozess im B2B-Geschäft sind bereits gelaufen, wenn die Entscheider*in erstmals eine*n Vertriebsmitarbeiter*in kontaktiert.

Wie bringt man sich in einen Entscheidungsprozess ein,
ohne gefragt zu werden?

Sales Experts haben den größten Hebel.

Mitarbeiter spielen eine essentielle Rolle innerhalb der Selling Journey. Ihr Verhalten bremst in über 71% der Unternehmen die erfolgreiche Marktbearbeitung.

71%



B2B Sales Mastery Program

Spielerisch leicht Verkaufen

Warum ist Verkaufen (vermeintlich) so schwierig?

1. Feature-Selling weit verbreitet → Kunde denkt in Problem-Lösung
2. Sales Experts + Teams unsicher → Ist Angebot gut / das beste?
3. Kunde unsicher → Was wird das mit mir machen?
4. Zum Verkäufer muss man geboren sein. → geringe Sales Performance
5. Verkäufer sein? → Das tut man nicht.
6. Gründe für won / lost orders unklar → kein KVP möglich

**Praxis-erprobte Tools funktionieren,
aber Sales Profis wenden sie nicht oder zu wenig an.**

Was wir anders machen:

Empowerment of Sales Profis & Teams – nachhaltig!

$$E = V + S + M + T$$

V

Vision

- Mission / Strategy + Ziele ableiten

S

System

- 12 Felder: Analyse + Konzept

M

Methoden

- Anwendung geeigneter Tools

T

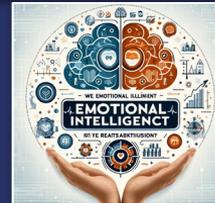
Training

- ongoing bis zum Automatismus



KI

Künstliche Intelligenz

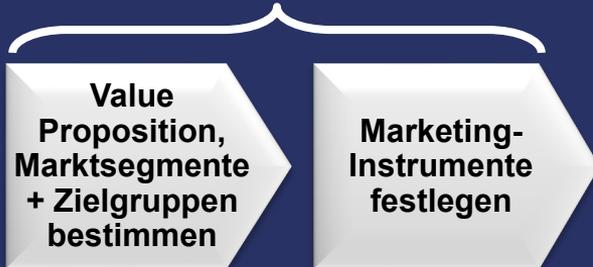


EI

Emotionale Intelligenz

B2B Sales Mastery Program

B2B- Marketing



- Strategisches Business Marketing
- Strategische Erfolgsposition

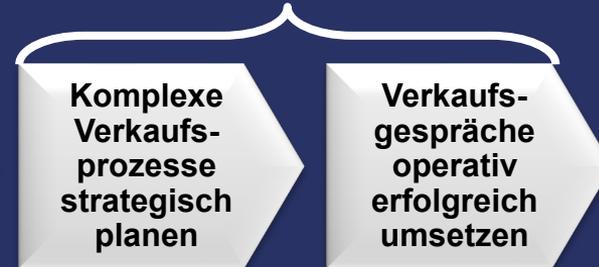
- Marketing + Sales
- Lead Generation
 - 4 P's + 3 P's + 2 P's

Consultative Selling



- Why we?
- KKV / WBV
 - Value Generation
 - Storytelling

Sales Process Management



- Verkaufsarten
- Hard-Selling
 - Strategic Selling
 - Consultative Selling
- Analyse
- Buying Center
 - Wertposition
 - Wettbewerb

- Herausfinden WIRKLICHE Bedürfnisse
- Atmosphäre gestalten
 - Fragetechniken
 - traditionell vs. Business
 - Magic Presentation
 - unwiderstehliche Angebote
 - Getting to YES

Customer Relationship Management



- Customer Success Management

Welche Kompetenzen brauchen B2B Sales Profis?

Analyse – Kompetenzprofil



Leistung bei Verkäufern

Nachzügler

Wichtigste Anreize
Quartalsboni,
sozialer Druck

Solide Performer

Wichtigste Anreize
Mehrstufige Ziele,
Mitarbeiter-Wettbewerbe
mit verschiedenartigen Belohnungen

Stars

Wichtigste Anreize
Keine Obergrenzen, Extra-
Provisionen bei Übererfüllung

größter Hebel
auf Sales Success

Was Führungskräfte über Trainings sagen



Wirkungsgrad unter 10%

- Trotz Struktur und Systemen fehlt echte Wirkung.



Fehlende Verbindung

- Elemente greifen nicht ineinander.



Tools im Einsatz

- Verbindung zwischen Elementen fehlt.

Unser Ziel

Vertrieb wirklich wirksam machen!



Johan Cruyff

**Fußball
ist ein einfaches Spiel.**

**Aber das Spiel
einfach zu machen,
ist das Schwierigste
überhaupt.**

Spielerisch
LEICHT VERKAUFEN

η

Wirkung zählt

PS auf die Straße bringen und den Wirkungsgrad erhöhen

η = eta (griechisch: Wirkungsgrad)

Dreifach wirksam. Anders. Echt.

Ihr Nutzen	Warum das funktioniert
 Bessere Hitrate, höhere Marge	 Strukturierte Prozesse mit emotionaler Intelligenz
 Klarheit & Selbststeuerung	 Alle Bausteine greifen ineinander – ohne Widersprüche
 Freude am Verkaufen	 Jeder darf authentisch sein – kein Copy-Paste-Vertrieb

Der Weg vom Zweifel zur Selbstsicherheit im B2B-Vertrieb

👤👔 Bernardo (CEO)

- „Ich war technisch stark, aber menschlich blockiert – gerade im Gespräch mit wichtigen Entscheidern.
- Ich wusste nicht, wie ich meine Angebote überzeugend präsentiere, ohne zu überreden.
- Nach dem Programm habe ich nicht nur bessere Zahlen – ich habe endlich wieder Freude an meinem Beruf.
- Und bin dazu sehr erfolgreich: Der Umsatz wächst jedes Jahr um 50% - und das seit über 7 Jahren.
- Gleichzeitig ist der Gewinn von ehemals 5% auf 25% gestiegen.“

🧠 Tools, die geholfen haben

- EI-Selbsttest: Erkenntnis über eigene Blockaden
- Value Storytelling: Angebote in Nutzen übersetzen
- Business-Magic-Fragetechniken
- Gespräche, die wirklich bewegen

🎯 Ergebnis

- Mehr Selbstvertrauen – und bessere Abschlüsse



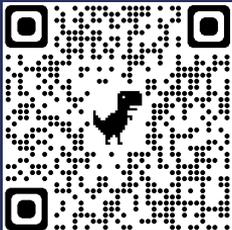
Lassen Sie uns über Ihren Vertrieb sprechen!



Impuls-Gespräch

Kostenlos und unverbindlich

 [Jetzt Termin buchen](#)



Website

B2B Sales Success Creation

 spielerisch-leicht-verkaufen.de



Kontakt aufnehmen

 +49 (241) 9545 1850

 mail@christian-harting.de