# Sim:Vendo®

## Verkaufserfolg durch 360⁰ Perspektive

**Die zeitgemäße Trainingsmethode für den Vertrieb**

Sim:Vendo®

# Unser Erfolgsprinzip

## „Um klarer zu sehen, genügt oft schon ein Wechsel der Blickrichtung“

Antoine de Saint-Exupéry

## Sim:Vendo® setzt diese Erkenntnis in eine innovative Methode für erfolgreiches Verkaufen um:

- Sim:Vendo® simuliert den Verkaufsprozess aus den Blickwinkeln des Verkäufers, des Käufers und des unparteiischen Dritten.
- Sim:Vendo® wird für die konkrete Aufgabenstellung Ihres Unternehmens maßgeschneidert, z.B. eine zeitnahe Leistungsüberprüfung, ein Follow-up bei strukturellen Veränderungen, ein Start-up bei veränderten Managementbedingungen oder ein Kick-off bei neuen Produkten.
- Sim:Vendo® erarbeitet Lösungen als gemeinschaftliche Leistung Ihres Außendienstes und ist deshalb nachhaltig, praxisnah und akzeptiert.
- Sim:Vendo® gibt dem Teilnehmer klare individuelle Handlungsempfehlungen für die persönliche Entwicklung.
- Sim:Vendo® ist schnell, kostengünstig, skalierbar und effizient.

## Wer bereit ist, die Perspektive zu wechseln und zu erweitern, kennt das Prinzip für Problemlösungen: die 360° Perspektive.

Sim:Vendo®

# Praxiserfahrungen

**„Es geht nicht nur darum, dass man die richtigen Dinge tut, sondern man muss die Dinge auch richtig tun."**
Peter F. Drucker

## Beispiel 1:

Die Gesamtleistung des Außendienstes ist grundsätzlich gut. Die Analyse der Ergebnisse zeigt aber ein unklares Bild. Ein Teil der Mitarbeiter erzielt sehr gute Werte, andere fallen dagegen ab. Auch wenn regionale und strukturelle Unterschiede berücksichtigt werden, bleiben die Ursachen verborgen. Gibt es ein Erfolgsrezept?

Sim:Vendo® ist die ideale Methode, die Teilnehmer zum Verlassen ihrer eingefahrenen Positionen zu bewegen. Sie finden sich in anderen Funktionen wieder und erleben den Verkaufsprozess aus völlig neuer Sichtweise.

Das Ergebnis: Sofortige Analyse, Bereitschaft zum konstruktiven Dialog, Feedback zur individuellen Leistung und größere Objektivität durch die 360° Perspektive.

## Beispiel 2:

Die Marketingabteilung hat lange darauf hingearbeitet, eine neue Produktlinie einzuführen. Im Kick-off-Meeting sind die wichtigen Argumente vorgestellt worden. Kann sich der Außendienst im Markt durchsetzen?

Sim:Vendo® vermittelt Sicherheit und sofortiges Feedback. Die neue Verkaufsargumentation und die bereits geschulte Verkaufsdidaktik des Unternehmens werden in der Sim:Vendo®-Methode als Geschäftsfall formuliert. Der Seminarteilnehmer trainiert nicht nur die Umsetzung praxisnah, er erlebt sich gleichzeitig aus der Perspektive des Käufers, Verkäufers und Beobachters.

Das Ergebnis: Sicherheit in der Anwendung der neuen Argumente, Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der individuellen Leistung und Selbstsicherheit durch die neuerworbene Fähigkeit der 360° Perspektive.

**Sim:Vendo®** trainiert die Fähigkeit, die vorhandene Verkaufssituation zu erkennen und erfolgreich zu steuern, vermittelt Sicherheit und schult den richtigen Einsatz der Verkaufsargumentation.

Sim:Vendo®

# Der Ablauf

## Sim:Vendo® ist die erste strukturierte Verkaufsprozess-Simulation

- Die Teilnehmer entscheiden selbst, welchen Schwierigkeitsgrad sie sich zutrauen. Sie wechseln die Rolle, sind selbst Verkäufer, Einkäufer und Beobachter. Sie agieren, beobachten, versetzen sich in eine typische Situation.
- Sie erleben sich spielerisch und gleichzeitig sehr real in den unterschiedlichen Positionen des Verkaufsprozesses und lernen dabei die Sichtweise ihres Gegenübers kennen und zu verstehen.
- Die Teilnehmer entwickeln Selbstsicherheit, Routine im Umgang mit neuen Aufgaben und Objektivität in der Beurteilung der vorgefundenen Situation. Das ist der Weg zur Erschließung der eigenen situativen Kreativität!
- Abgerundet wird das gesamte Szenario durch den NEWAYS-Trainer, der seine Erfahrungen aus anderen Branchen, Situationen und Berufserfahrungen einbringt.

## Das Ergebnis nach nur einer Trainingseinheit ist:

- Selbstsicherheit durch die neuerworbene Fähigkeit der 360° Perspektive
- das inhaltliche Training der Verkaufsargumentation
- eine objektive Bestandsaufnahme und bei Bedarf eine klare Handlungsempfehlung für individuelle Förderungsmaßnahmen
- ein gruppendynamisch positives Team
- eine langfristig anwendbare Methode des Kompetenzaufbaus

Sim:Vendo®

# Die zeitgemäße Trainingsmethode für Ihren Vertrieb mit herausragenden Leistungsmerkmalen

- effizient: schon eine singuläre Trainingseinheit führt zu nachhaltiger Leistungssteigerung
- nachhaltig: die Teilnehmer erarbeiten die Ergebnisse selbst
- kostengünstig: auch große Gruppen oder Teams werden simultan ohne Defizit für den Einzelnen trainiert
- transparent und schnell: das Trainingsergebnis ist objektiv messbar und liegt kurzfristig vor

## Das bietet Ihnen Sim:Vendo®

- Verkaufsorientierte Erarbeitung neuer Aufgaben (neue Produkte, neue Strukturen, geändertes Verkaufsmanagement, etc.)
- Direktes Feedback
- Intensives Verkaufstraining
- Spontane Umsetzung
- Ihre Position im Vergleich zu Mitbewerben, Branchen, Firmen (Benchmark)
- Handlungsempfehlungen zur Förderung einzelner Mitarbeiter oder Mitarbeitergruppen
- Vernetzung von Gruppen aus unterschiedlichen Abteilungen wie Marketing, Innendienst, Support
- Integration neuer Mitarbeiter
- Hohe Effizienz und intensives Einzeltraining auch bei großen Gruppen
- Entwicklung von professioneller Routine
- Training neuer Verkaufsinhalte
- Zugewinn an Selbstsicherheit

Sim:Vendo® ist ein NEWAYS-Produkt. NEWAYS-Referenzen:

Provinzial – Die Versicherung der Sparkassen, ABB, BMW, Spectrum Brands, Merck, Eternit, Baumer hhs, Lufthansa Systems, Siemens, Varta, RBS – The Royal Bank of Scotland, humancouncil – Optimize Human Capital, Remington, Saeco, Germanischer Lloyd, Rayovac

# Sim:Vendo®

## Verkaufserfolg durch 360⁰ Perspektive

www.neways-group.de