

WBT Der Verkaufszyklus

Selbstlernmedium zur
Vertriebsschulung

Sales Quotation Process

Identify Potential → **Set Priorities!** → **Quote and Evaluate Risk!** → **Close Order!**

Price Identification → Budget Quotation → Binding Quotation

Welcome

The Sales Quotation (SQ) process plays a vital role in our businesses. At Bühler's site we've worldwide about 1'500 people in sales and services and they all play a role in the SQ-process. With so many people we need clear rules, who is doing what and when. A process also provides a guideline to all involved personnel.

Why do we need a process? There are several answers on it:

- to increase our hit rate
- to reduce our sales cost, because the sales and sales support people work on the right opportunities (set priorities)
- to work more efficient, due to structured process description
- to reduce the learning time for new sales personnel
- to differentiate ourselves from the competitors
- to minimize the risks and to develop our chances in our projects

Now you want to know how you can improve your work? You will find out in this module.

Commercially Secured → **HOM** → **SO Assessed** → **Quotation Requested** → **Basic Concept Approved** → **Negotiation Requested**

Auftraggeber

Bühler Group

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter und
Servicemitarbeiter

Features

Über 1200 Mitarbeiter der Schweizer Bühler Group werden im Rahmen einer Blended-Learning-Maßnahme fit für den Verkaufsprozess gemacht. Mit dem von PRO4S und digital spirit erstellten Web Based Training erlernen die Mitarbeiter die wichtigen Schritte eines erfolgreichen Verkaufszyklus.

Anschauliche Grafiken visualisieren die Inhalte; in klaren, prägnanten Formulierungen werden die wichtigsten Schritte eines erfolgreichen Verkaufsprozesses verdeutlicht und merkbar gemacht. Checklisten, Verfahrens- und Vertriebsdokumente stehen als Excel, PDF oder Word-Dateien zur Verfügung.

Aus dem Lernteil heraus können 30 Fragen interaktiv beantwortet werden. Im Testteil löst der Lerner 10 zufallsgesteuert zusammengestellte Aufgaben aus allen Kapiteln und bekommt eine Rückmeldung über seine Erfolgsquote.

Bühler sichert mit diesem Medium die schnelle und flächendeckende Einführung seiner neuen Vertriebsstrategie in allen Ländern. Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb und Service sprechen eine Sprache und arbeiten Hand in Hand in einem einheitlichen, optimierten Verfahren.