



Erfolgreicher B2B Projektvertrieb: die SPOK-Methode

Der Kunde im Mittelpunkt der Kommunikation

(ddp direct) Wie können Vertriebsleiter die Kundenkommunikation so steuern, das die

- passenden Kommunikationsmaßnahmen
- zum richtigen Zeitpunkt
- abgestimmt auf die jeweiligen Kaufentscheidungsphasen

den Informationsbedarf der Kunden effektiv und vertriebsorientiert sicherstellt?

Dieser Frage ist die Vertriebsberatung vertriebsSache. aus München nachgegangen und kommt zum Ergebnis: Eine abgestimmte und bedarfsorientierte Kundenkommunikation ist ein wesentlicher Schlüsselfaktor zum Verkaufserfolg. Denn nach aktuellen Studien aus dem Maschinenbau* bestätigt sich die Entwicklung, dass im Rahmen der Kaufentscheidung bei Investitionsgütern, die Kunden ein bestimmtes Vorgehen bei der Informationsbeschaffung praktizieren. Dabei spielt der unterschiedliche Informationsbedarf in den Kaufentscheidungsphasen die zentrale Rolle und die damit verbundene Kommunikationspolitik der Hersteller?, so Christian Lettmann, Inhaber von vertriebsSache.

Laut Untersuchung* sind insgesamt fünf Kaufentscheidungsphasen beim Vertriebsmarketing zu berücksichtigen. Diese wiederum bestimmen den Einsatz der Kommunikationsmittel für die passende und effiziente Kundenkommunikation.

Treffen Kommunikationsmaßnahmen zum richtigen Zeitpunkt und in der entsprechenden Form auf die Investitionsentscheider, so wird der Vertriebsprozess zielgerichtet unterstützt.

Als Erfolgsfaktor kristallisiert sich die Sales-Prozess-Orientierte-Kommunikation heraus: die bewusste und koordinierte Zusammenarbeit aller am Kommunikationsprozess beteiligten Abteilungen.

Infos zum angebotenen Beratungs- und Trainingsprogramm für Verkaufsorganisationen finden Vertriebsleiter unter: Erfolgreiche B2B Kundenkommunikation und effizientes Vertriebsmarketing mit der SPOK-Methode .

*Studie Insemnid Reichweitenanalyse Maschinenbau 2011

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/ixbg2l>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/unternehmen/erfolgreicher-b2b-projektvertrieb-die-spok-methode-34240>

Pressekontakt

vertriebsSache.

Herr Christian Lettmann
Geltoweg a 3
85652 Pliening

lettmann@vertriebssache.de

Firmenkontakt

vertriebsSache.

Herr Christian Lettmann
Geltoweg a 3
85652 Pliening

vertriebssache.de
lettmann@vertriebssache.de

vertriebsSache. ist eine Vertriebsberatung, die sich auf die ganzheitliche Betrachtung von Vertriebsprozessen im B2B-Projektvertrieb spezialisiert hat. Das Unternehmen unterstützt mit methodischen Beratungs- und Trainingsprogrammen Vertriebsorganisationen in den Bereichen professionelle Kundenkommunikation, effizientes Vertriebsmarketing, Fach- und Führungskräfteentwicklung im Vertrieb sowie Interim Management in Change Prozessen.