

Herzlich willkommen

Vertriebstraining von
CentralStationCRM und dem
HAUPTSTADTCOACH Oliver Zigann

Modul 2:
Vom Lead zum Kunden



CentralStationCRM
Einfaches Kontaktmanagement.



**HAUPTSTADT
COACH
SALES COACHING**



Wer bin ich?

Mehr erfahren:



Themen im Modul 2

Wie komme ich an Leads?

Wie qualifiziere ich Leads?

Wie steige ich ein?



Das Problem





Deine Pipeline



**Der Schrei
nach L...**



Lead ≠ Kunde



DO IT!

**Fang doch
schon mal an...**



**Schreibt mal in den
Chat:**

**Wie gewinnt ihr aktuell
neue Leads?**



Was willst du?

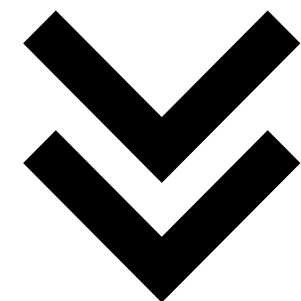


**Weißt du genau, wen du
als Kunden haben willst
und wen nicht?**



Dein Mindset:

**Mache dir eine Liste mit Kriterien,
die dein idealer Kunde erfüllen soll
oder wie er auf gar keinen Fall sein
soll. (Keine Buyer Persona)**





Suchst du den "Big Deal?"



Suchst du “Small Deals”?

**“Suche keine
Positionen sondern
Probleme!”**

 **HAUPTSTADT
COACH
SALES COACHING**




**HAUPT
STADT
COACH**

Messen (Du)



Kaufen (Marketing)





**Social Media
(Du und Marketing)**



Empfehlungen (Du)

Anzeigen (Marketing)



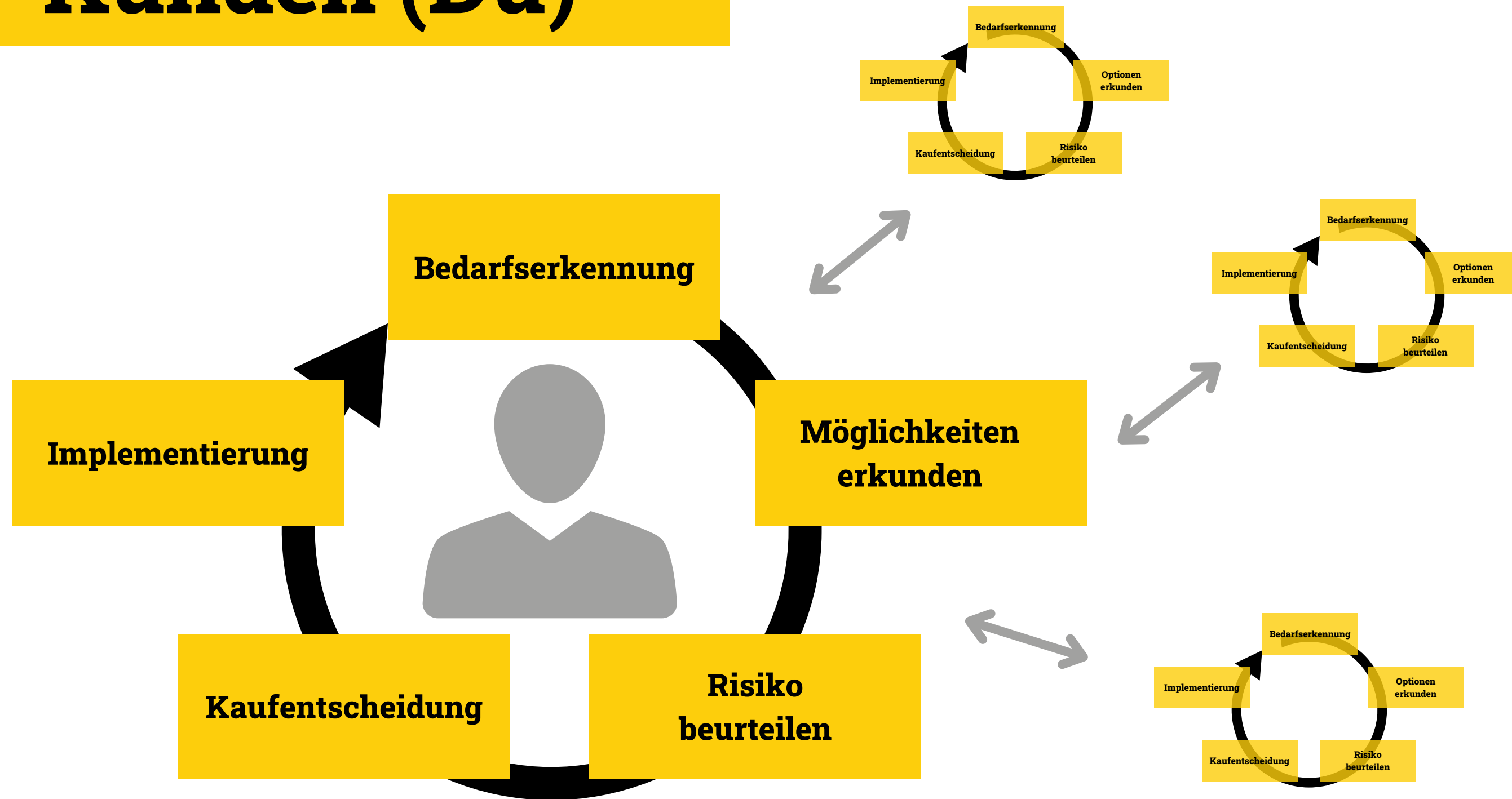
Offene Augen (Du)



**Zulieferer deiner
Kunden (Du)**

CUSTOMER

Zulieferer deiner Kunden (Du)





Qualifiziere deine Leads!

**Unqualifizierte Leads
sind Datenmüll und
erzeugen unnötige
Kosten!**





- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

**Definiere gute Kriterien
und segmentiere**

**“Schlechte
Leadkriterien sind dein
Vertriebstop!”**

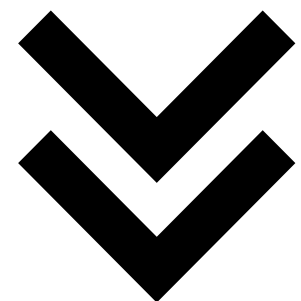


**Du als Vertrieb bist für die
Kriterien verantwortlich**



Das war Modul 2

- **Leads sind Arbeit!**
- **Suche Probleme, nicht Positionen!**
- **Es gibt viele Wege an Leads zu kommen.**
- **Nimm dir Zeit für die Qualifizierung & Segmentierung.**



Das war Teil 2

**Schreibt mal in den Chat:
Was nehme ich für mich aus
dem Modul mit?
Wünsche für Morgen?**



Ausblick

**Vertriebstraining von
CentralStationCRM und dem
HAUPTSTADTCOACH Oliver Zigann**

**Modul 3:
Kundenkommunikation und
Organisation der Infos in
CentralStationCRM**



CentralStationCRM

Einfaches Kontaktmanagement.



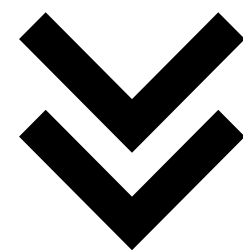
**HAUPTSTADT
COACH**

SALES COACHING



Bock auf mehr?

- **Vernetze dich auf LinkedIn mit mir.**
- **Buche dir ein persönliches Kennenlerngespräch.**
- **Nimm dir Zeit für die Qualifizierung.**
- **Sichere dir einen Platz im Hybrid Selling Basic Workshop.**





Hybrid Selling Basics!

Online Workshop 12.06.24

-15% mit #CENTRALSTATIONCRM

990,00 €
Pro Teilnehmer*in, zzgl.gestzl. MwSt.

Der Buying Cycle



