

Management Summary

Fabsales® IST NEU, EVOLUTIONÄR UND ANERKANNT

Am Markt bekannte Vertriebsmodelle im z.B. Lösungsverkauf beruhen auf Erkenntnissen des 19. und 20. Jahrhunderts. Die Vertriebsmethoden von damals sind heute ein alter Hut. In den letzten 30 Jahren hat sich Entscheidendes an den internationalen Märkten und bei den potenziellen Kunden verändert:

Die NEUE und EINZIGARTIGE Vertriebsmethode **Fabsales®** gilt für das **21. Jahrhundert** und definiert den „**Vertrieb 3.0**“. Unser Ziel lautet: **100 % systemische Verkäufer.**

Vertrieb heute ist nicht mehr der Vertrieb vor 30 Jahren:

- Entstanden ist eine Wissensgesellschaft in der jeder Kunde einfach, schnell und weltweit auf Informationen zu Produkten, Leistungen und Angebotsspannen uvm. zugreifen kann (**Internet**). Dadurch wurde der Kunde selbst zum Kaufexperten.
- Die Kombination aus **Wissensgesellschaft** und **Globalisierung** führt zu einem veränderten Kaufverhalten potenzieller Kunden.
- Die **Gehirnforschung** hat neue Erkenntnisse zu menschlichen Denk- und Verhaltensweisen gewonnen.

DIE 5 KERNELEMENTE VON Fabsales®

„Unser Vertriebssystem überlässt nichts dem Zufall“

Systemischer Vertrieb: Wir kombinieren Wissenschaft mit Praxis

✓ **Effekte:** Es gibt keine Zufälle. Durch die wissenschaftliche Grundlage von Fabsales® eliminieren wir die Unberechenbarkeit. Durch die Kombination aus Wissenschaft und Praxis kommt es zu einem „Mindswitch“ in den Vertriebsköpfen – Geschäfte werden kurzfristig geschlossen, aber nachhaltig gebunden.

Fabsales® *systemischer Vertrieb*

„Wir machen den Durchschnitts-Performer zum Überflieger“

Individualisierung: Das Seminar trägt das Gesicht Ihres Unternehmens

✓ **Effekte:** Starke Identifizierung Ihrer Mitarbeiter. Durch die gezielte Anpassung auf Ihren Markt, Ihre Kunden und Ihre Mitarbeiter werden Veränderungsprozesse angenommen und nachhaltig genutzt. Fabsales® befördert verborgene Fähigkeiten ans Tageslicht. Individuelle Stärken werden entdeckt und auf die Siegesstraße gebracht.

„Wir machen den 08/15-Vertriebler zum modernen Kaufbegleiter“

Einzigartigkeit: Einzigartige Fragetechniken enthüllen verborgene Kundenwünsche

✓ **Effekte:** Vertriebsmitarbeiter decken die Bedürfnisse des Kunden auf und werden zum Kaufbegleiter. Durch das aufrichtige Gespräch zwischen dem Kunden und dem Kaufbegleiter wird der Kunde dabei unterstützt die Lösung zu seiner individuellen Herausforderung selbst zu entdecken. Ihre kompliziertesten Kunden werden so zu freundschaftlichen Gesprächspartnern.

„Wir ersparen Ihnen sehr viel Zeit“

Schnelligkeit: Mit der NEUEN Fabsales®- Vertriebsmethode gewinnen Sie Zeit

✓ **Effekte:** Heute lernen, morgen umsetzen. Durch die Einfachheit unserer NEUEN Vertriebsmethode wird die Kommunikation in Ihrem Team beschleunigt. Praxisgerechte Lerninhalte werden von Ihren Vertriebsmitarbeitern sofort und problemlos umgesetzt.

„Unsere Erfahrung ist Ihr Gewinn“

Erfahrung: 40 Jahre, 40.000 Vertriebssituationen, Beobachtung von 800+ Verkäufer

✓ **Effekte:** Unsere Jahrzehntelangen Erfahrungswerte sind die Basis für Ihren Vertriebs Erfolg.

Fabsales® verknüpft Wissenschaft mit Praxis

Fabsales® beruht einerseits auf jahrzehntelanger Praxis: aus über 40 Jahren Vertriebserfahrung im B2B Bereich, entwickelt aus über 40.000 Vertriebssituationen und Kundeninteraktionen sowie aus der Beobachtung und dem Management von über 800 Vertriebsprofis.

Fabsales® *systemischer Vertrieb*

Fabsales® beruht andererseits auf fundierter Wissenschaft: Der Ursprung unserer Vertriebsmethode findet sich in der sozialen Systemtheorie Luhmanns, die wir auf die Anforderungen des 21. Jahrhunderts übertragen haben.

Durch das Festhalten an theoretischen Erkenntnissen, angewandt in Vertriebssituationen, führt dazu, dass erfolgreicher Vertrieb nicht nur denjenigen vorbehalten bleibt, die intuitiv richtig vorgehen oder mal zufällig erfolgreich sind, sondern allen anderen auch. Dadurch eliminieren wir Zufälle und wir systematisieren den vertrieblichen Vorgang derart, dass der vertriebliche Erfolg viel wahrscheinlicher wird.

Sie haben Fragen wie Fabsales® in Ihrem Unternehmen erfolgreich umgesetzt werden kann? Ich freue mich auf Ihren Anruf +43 (0) 664 237 555 9.

Danke und Beste Grüße,



Günter Fischer