



Workshops, Coachings und  
Assessments

+ SPECIALS

ANALYSIS

SALES

COMMUNICATION

LEADERSHIP

PERSONALITY



### **Deal Coaching**

**In Kundensystemen  
erfolgreich navigieren**

#### **Inhalt**

Die Navigation eines komplexen Key Accounts ist Politik. Die Qualität der Beziehungen entscheidet über Sieg oder Niederlage. Ausschreibungen erscheinen nicht beeinflussbar. Dabei unterliegen konkrete Projekte immer verdeckten Einflüssen. Der Preis bleibt das einzige Auswahlkriterium.

#### Für Projektteams:

1. Teamanalyse, 2. KundenDynamik-Analyse, 3. Strategie-Entwicklung, 4. Strategie-Training, 5. Strategie-Praxis-Einsatz (nach Absprache mit Coach/Berater- Unterstützung beim Kunden), 6. Ergebnis Debriefing

#### **Nutzen**

- Erfolgreiches Management komplexer Deals in unterschiedlichen Phasen
- Mögliche Rückgewinnung „verlorener“ Projekte
- Teamformung zu einer strategischen Einheit
- Steigerung persönlicher Umsetzungskompetenz
- Lösungstransfer für weitere Projekte

#### **Methode**

Workshop, Coaching, Videoanalyse, Projektleitfaden

#### **Dauer**

abhängig von Projektphase bzw. Salescycle  
für bis zu 12 Teilnehmer