

Startup Sales Academy - Inhalte

Startups, start your engines! - Kärntner Startups starten durch.

Warum Startup Sales Academy Kärnten:

- Mit Sales Excellence zur Startup Excellence: ohne Verkauf ist alles nichts.
- Eine gute Idee allein nutzt gar nichts - zu viele gute Ideen sind schon gescheitert.
- Verkauf ist die Basis von Umsatz, Umsatz ist die Basis von Ertrag und Erfolg.
- Denn das beste Produkte, die geilste Idee, das innovativste Startup bringen nichts, wenn es nicht verkauft wird. Es braucht einen Turbo, der das Produkt in den Markt schiebt.
- Sales ist der Motor jedes Unternehmens. Ohne Sales-Kompetenz entsteht keine Bewegung. Und ohne Bewegung kommen wir nicht ins Ziel. Am Ende steht immer die Profitabilität.
- Das Ergebnis zählt, nicht die Idee. Ein ROI entsteht nur, wenn verkauft wird und zwar nachhaltig.

Die Inhalte

Im ersten Schritt geht es um die Vermittlung der Basics:

Personality und Verhalten

- Den anderen erkennen und verstehen.
- Andocken und abholen.
- Das 4-Typen-Modell: den richtigen Schlüssel für jeden Kunden.
- Eigen- und Fremdwahrnehmung – zwei Seiten einer Medaille.

Überzeugung

- Körpersprache, Stimme, Performance.
- Selbstbewusstsein / Authentizität / Wirkung.
- Verhandlungen vorbereiten und führen.
- Einwandmanagement.
- Überzeugungstechniken.
- Umgehen mit Widerstand.

Verkaufen und Abschließen

- Interesse wecken.
- Den richtigen Köder finden: nicht nur beraten, auch abschließen.
- Verstand vs. Emotionen – Das 3-Gehirne-Modell.
- Raus aus Preisverhandlungen.
- Einwände managen und in Kaufsignale wandeln.

USP und UPP

- Die Marke „ICH“.
- Entwicklung des eigenen UPP.
- Entwicklung des Emotionsköders und USP.
- Grundlagen erfolgreicher Selbstvermarktung.
- Bekanntheit erhöhen.
- Durchsetzen am Markt.

Ziel

- Entwicklung des Emotionsköders/Produkte verkaufbar machen
- „Von der Idee über das Produkt bis zur Profitabilität“

Ablauf 10-Monats-Programm

Ablauf:

- Startup your engines besteht aus fünf Schritten:

1. Verhaltens-Check (Stärken, Schwächen etc.) / Kompetenz-Check

Eigeninvest der Start-Ups, um Verbindlichkeit zu wecken

2. Kick Off/Bootcamp: ca. 30 Startup-Teilnehmer, 5 Tage live/see:PORT

- Kick Off/Boot Camp: Die Onboarding Veranstaltung dient dazu, den „Motor“ anzuschmeißen.
- Ohne Identifikation, ohne Emotion erfolgt keine Bewegung

Was soll erreicht werden:

- Emotionalisierung: Emotions are Energy in Motion - Emotionen liefern die Energie, um nachhaltig etwas zu tun.
- Erkenntnis: Defizite werden aufgedeckt. Die Teilnehmer werden sensibilisiert für das, was ihnen fehlt, um erfolgreich zu sein.
- Bereitschaft: Emotionen und Erkenntnis entfalten die volle Power

Was wird vermittelt:

- Werkzeugkoffer mit den wichtigsten Inhalten, um in den Verkaufsprozess starten zu können.
- Direkt anwendbare Tools.
- Checklisten.

3. Online-Tools, direkt anschließend:

- Theoretische Basis wird gefestigt.
- Werkzeuge werden vertieft.
- Gelerntes wird reflektiert und auf das eigene Unternehmen adaptiert.
- USPs und UPPs (Unique Personality Proposition) werden entwickelt.
- „Emotionskoders“ für Homepage und Marketingunterlagen wird entwickelt.
- Für einen Auftritt mit Sogwirkung in den Markt.
- Hier werden Erfahrungen aus der Praxis reflektiert, Lösungen und Strategien erarbeitet und neue Richtungsimpulse gegeben.

4. Online-Coachings

- Eingebunden in strukturierten Prozess.
- Klare Aufgabenstellung als Vorbereitung der Coaching-Sessions.

5. Abschlussveranstaltung, inkl. Live-Coachings

- Jeder Teilnehmer präsentiert sein Ergebnis der „Start your Engines“ Prozesses.
- Master Mind, Best Practice und Think Tank.
- Feedback.
- Feinschliff.

6. Zertifikat als Abschluss

7. Optional Weiterführung oder Abonnement der Wissensbibliothek

- Weiter in der Academy nach den zehn Monaten mit vertiefenden Tools und kontinuierlichem Coaching/live Webinare.