

pitch -
das Vertriebsplanspiel



Vertrieb hautnah erleben und trainieren

pitch® - das Vertriebsplanspiel



S K ope

Schlichenmeier & Kettelhöhn
organisation • personal • entwicklung

1. WAS IST **pitch**®?

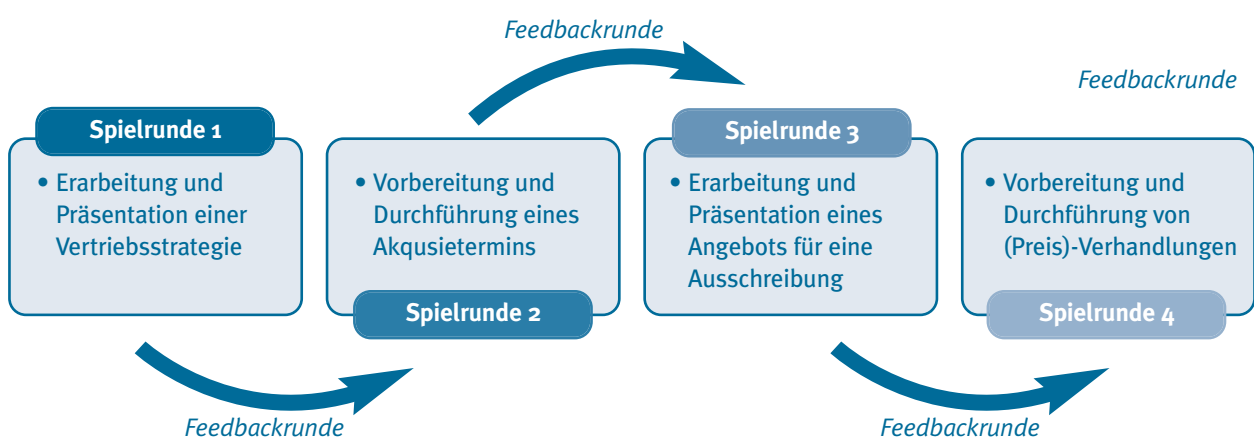


- **pitch**® ist ein dynamisches Vertriebsplanspiel, das den kompletten Verkaufsprozess von der Ausschreibung bis zu Preisverhandlung simuliert. Die Teilnehmer agieren innerhalb einer konkreten Rahmenhandlung permanent in unterschiedlichen Rollen, entwickeln Vertriebsstrategien und setzen diese in konkreten Interaktionen mit dem Kunden um.
- Das Besondere: **pitch**® setzt den Wettbewerbsgedanken in jeder Spielphase konsequent um. Die Teilnehmer treten in Teams gegeneinander an und stellen sich so von Beginn an dem Wettbewerb.
- Die Trainer steuern während der gesamten Simulation das Geschehen und ermöglichen durch praxisnahes Einspielen erfolgskritischer Situationen und durch qualifiziertes Feedback den Lernerfolg für jeden Teilnehmer.
- Im Rahmen von **pitch**® nehmen die Teilnehmer auch die Rolle der Kunden ein. So können Vertriebsaktivitäten aus einer anderen und erfolgskritischen Perspektive betrachtet und reflektiert werden.
- Im Vergleich zu herkömmlichen Vertriebsstrainings ermöglicht **pitch**® durch seine hohe Handlungsorientierung ein schnelleres und intensiveres Lernen.

2. WIE FUNKTIONIERT **pitch**®?

Pro Spielrunde werden die Teilnehmer in drei Teams (Vertriebsteams und Kundenteam) aufgeteilt. Alle Teams werden von einem Trainer begleitet und sollen pro Spielrunde eine übergreifende und individuelle

Aufgabenstellungen bewältigen. Nach jeder Spielrunde erhalten die Teilnehmer der Vertriebsteams eine ausführliche Bewertung und Rückmeldung vom Kundenteam und den Trainern.

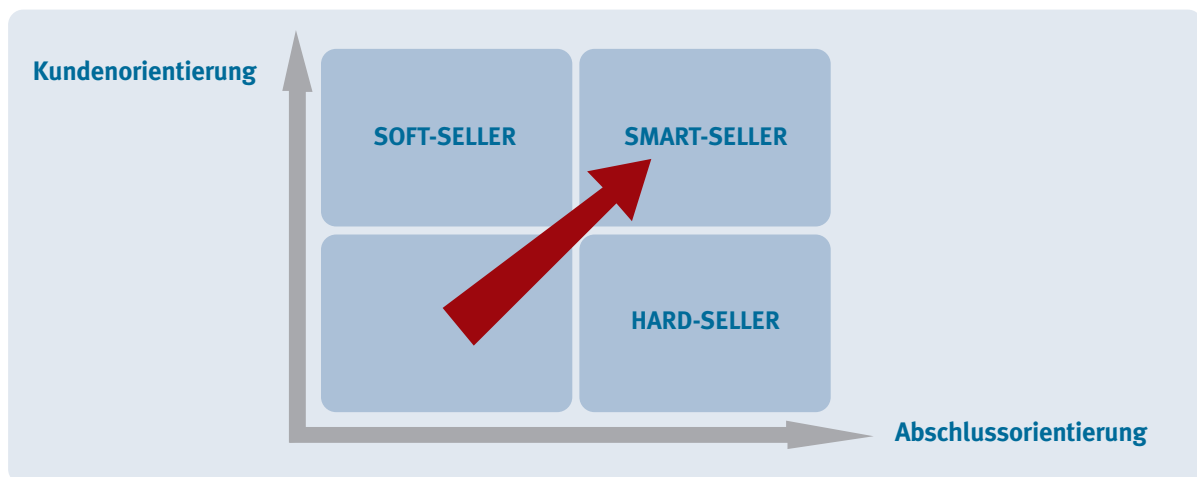




3. WAS WIRD EIGENTLICH BEWERTET?

In Anlehnung an aktuelle Forschungsergebnisse (C. Homburg & M. Müller; W. Pelz) bilden die Vertriebskompetenzen der Zukunft den Fokus der Rückmeldungen. Diese Kompetenzen können den beiden grundlegenden Perspektiven der Kundenorientierung

(„Soft-Seller“) und Abschlussorientierungen („Hard-Seller“) zugeordnet werden. Erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter haben Kompetenzen in beiden Bereichen („Smart-Seller“).



4. WAS SOLLTEN SIE SONST NOCH ÜBER **pitch**[®] WISSEN

- **pitch**[®] kann mit einer Teilnehmergruppe von 8-15 Personen durchgeführt werden.
- Die Trainer können die Komplexität und Herausforderung für die Teilnehmer durch das Einspielen von Critical Incidents (z.B. Beschwerden, Marktveränderungen, Zusatzaufgaben) erhöhen.
- Grundsätzlich besteht die Möglichkeit **pitch**[®] an konkrete Konstellationen und Rahmenbedingungen von Kunden anzupassen.



Kommentare von Kunden

„ *Endlich mal ein realitätsnahes Trainingsformat!* “

„ *Die Teilnahme hat großen Spaß gemacht und ich habe trotz vieler Jahre im Vertrieb etwas dazu gelernt!* “

„ *Wow, ich bin echt begeistert!* “

„ *Tempo, Dynamik, Spaß. Leistungsorientierung: Vertrieb pur!* “

Interesse an **pitch®**?
Dann kontaktieren Sie uns!

S K ope

SKope GmbH
Schlichenmeier & Kettelhöhn
organisation. personal. entwicklung

Königsteiner Str. 100
65812 Bad Soden

Telefon: +49-6196-953-7334
Telefax: +49-6196-953-7332

E-Mail: info@skope.de
Web: www.skope.de